

Laporan Pengabdian Masyarakat
PENGETAHUAN DAN PEMAHAMAN TENTANG KEWIRAUSAHAAN KOPERASI
KELOMPOK TERNAK SETIA TANI

Oleh:
Dr. Supriyanto., MSi

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMUPOLITIK
UNIVERSITAS BANDAR LAMPUNG
2020

MOTTO

**KELOMPOK TERNAK
SETIA TANI
DESA TAMAN ENDAH PURBOLINGGO LAMPUNG TIMUR**

Taman Endah, 3 Agustus 2020

Nomor : 14/03/P/VIII/2020

Lampiran :

Perihal : Permohonan Narasumber Pelatihan.

Kepada Yth

Dekan FISIP – Universitas Bandar Lampung

di-

Bandar Lampung

Dengan Hormat

Setelah Pembentukan dan Pelembagaan Kelompok Ternak . Kami ketua Pengurus Kelompok Ternak Setia Tani Desa Taman Endah Purbolinggo Lampung Timur memohon pada Dekan FISIP-UBL mengirim/memberikan penyuluhan tentang: **Kewirausahaan Koperasi** dan sekaligus pendampingan dalam pengelolaan usaha Kelompok Ternak Setia Tani. Penyuluhan dan pendampingan dilakukan mulai tanggal 10 Agustus 2020.

Demikian permohonan ini disampaikan atas kesediaan dan perhatiannya diucapkan terima kasih.

Taman Endah, 3 Agustus 2020

Ketua Pengelola



Supriyono., SP

**KELOMPOK TERNAK
SETIA TANI
DESA TAMAN ENDAH PURBOLINGGO LAMPUNG TIMUR**

SURAT KETERANGAN

No: 15 /03/P/VIII/2020

Kami Ketua Pengurus Kelompok Ternak Setia Tani Desa Taman Endah Purbolinggo Lampung Timur, menerangkan bahwa;

Nama : Dr.Supriyanto, Msi

NIP : 1957 1001 1985 0310 04

Pekerjan : Dosen PNS-Dpk Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Univertas Bandar Lampung.

Pada tanggal 10 Agustus 2020 telah mengadakan Penyuluhan tentang **Kewirausahaan Koperasi** pada pengurus Kelompok Ternak Setia Tani Desa Taman Endah Purbolinggo Lampung Timur.

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Taman Endah, 10 Agustus 2020.

Ketua Pengelola

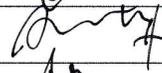
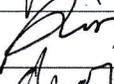
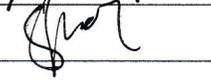
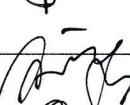
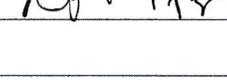
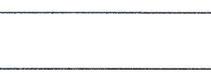


Supriyono., SP.

**KELOMPOK TERNAK
SETIA TANI
DESA TAMAN ENDAH PURBOLINGGO LAMPUNG TIMUR**

**DAFTAR HADIR PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN KOPERASI
PADA PENGURUS KELOMPOK TERNAK SETIA TANI.**

Tanggal: 10 Agustus 2020

No	NAMA	TANDA TANGAN	KETERANGAN
1	Supriyono, SP		Ketua
2	Winardi		Sekretaris
3	Nanang Tri Rahmadi		Bendahara
4	Mesran		Humas
5	Ngatemin		Koordinator Hsl. Produksi
6	Paiman		Koordinator Pgrk. Tenaga
7	Susilo		Koordinator Kandang
8	Margono		Wakil Anggota
9	Samsuri		Idem
10	April		Idem
11			
12			

Taman Endah, 10 Agustus 2020



SURAT TUGAS

Nomor: /D/ST/FISIP-UBL/VIII/2020

Sesuai permohonan ketua Pengurus Kelompok Ternak Setia Tani Desa Taman Endah Purbolinggo Lampung Timur, Kami Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Bandar Lampung menugaskan :

Nama : Dr. Supriyanto., MSi.

NIP : 1957 1001 1985 0310 04

Pekerjaan : Dosen PNS-Dpk Kopertis Wilayah II Palembang

Unit Kerja : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Bandar Lampung

Untuk mengadakan Pendidikan dan Pelatihan Kewirausahaan mengenai pemahaman tentang **Kewirausahaan Koperasi** pada tanggal 10 Agustus 2020 di tempat Ketua pengurus Kelompok Ternak Setia Tani Desa Taman Endah Purbolinggo Lampung Timur.

Demikian surat tugas ini dibuat agar dilaksanakan dengan baik dan penuh tanggung jawab.

Bandar Lampung, 5 Agustus 2020

Dekan FISIP-UBL



URL
SOLUTION FOR PRESENT AND FUTURE

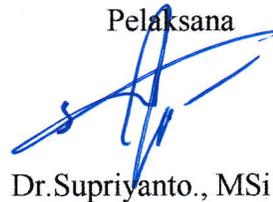
Dr. Ida Farida., MSi

HALAMAN PENGESAHAN

1. a Judul Pengabdian : Pelatihan/ Penyuluhan Kewirausahaan Koperasi pada
Pengurus Kelompok Ternak Setia Tani Desa Taman
Endah Purbolinggo Lampung Timur.
- b Bidang Ilmu : Manajemen/ Kewirausahaan.
2. Ketua
- Nama : Dr. Supriyanto., MSi
- Jenis Kelamin : Laki - laki
- Pangkat/ Golongan : Penata Tingkat I/IIID
- Jabatan Fungsional : Lektor
- Fakultas : Ilmu sosial dan Ilmu Politik Universitas Bandar Lampung
- Bidang Keahlian : Ilmu Administrasi Bisnis
- Waktu Pelaksanaan : 10 Agustus 2020 (6 Bulan)
3. Lokasi Pengabdian : Kelompok Ternak Setia Tani Desa Taman Endah
Purbolinggo Lampung Timur.
4. Biaya : -
5. Sumber Dana : Mandiri

Bandar Lampung, 05 Februari 2021

Pelaksana



Dr. Supriyanto., MSi

Mengetahui

Dekan FISIP-UBL

Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat

Universitas Bandar Lampung (LPPM-UBL)



UBL
SOLUTION FOR PRESENT AND FUTURE

Dr. Ida Farida., MSi



UBL
LPPM

Dr. Hendri Duan., SE, MM.



UNIVERSITAS BANDAR LAMPUNG
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT
(LPPM)

Jl. Z.A. Pagar Alam No : 26 Labuhan Ratu, Bandar Lampung Tilp: 701979
E-mail : lppm@ubl.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor : 042 / S.Ket / LPPM-UBL / II / 2021

Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat (LPPM) Universitas Bandar Lampung dengan ini menerangkan bahwa :

- | | |
|---------------------------------|---------------------------------------|
| 1. Nama | : Dr. Supriyanto, M.Si |
| 2. NIDN | : 0001105701 |
| 3. Tempat, tanggal lahir | : Metro, 01 Oktober 1957 |
| 4. Pangkat, golongan ruang, TMT | : III/D |
| 5. Jabatan, TMT | : Lektor |
| 6. Bidang Ilmu | : Ilmu Adm. Bisnis |
| 7. Jurusan / Program Studi | : Ilmu Adm. Bisnis |
| 8. Unit Kerja | : FISIPOL Universitas Bandar Lampung. |

Telah melaksanakan Pengabdian Masyarakat dengan Judul
**:"Pelatihan/Penyuluhan kewirausahaan Koperasi pada
Pengurus Kelompok Ternak Setia Tani Desa Taman
Endah Purbolinggo Lampung Timur"**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bandar Lampung, 08 Februari 2021

Kepala LPPM-UBL

Dr. Hendri Dunan, SE., M.M

Tembusan:

1. Rektor UBL (sebagai laporan)
2. Yang bersangkutan
3. Arsip

Orang yang dapat hidup baik adalah orang yang dapat hidup baik dalam keadaan yang sulit. Demikian juga bisnis yang sukses adalah bisnis yang sukses dalam keadaan yang serba sulit.

Dalam Konteks Wirausaha tercermin pada Falsafah Kewirausahaan seperti pada sajak berikut,

“Strength of A Nation”

Not gold but only man can make,

A people great and strong,

Men who for truth and honor’s sake,

Stand fast and suffer long,

Brave men who work while other sleep,

Who dare while others fly,

They build a nation’s pillars deep,

And lift them to the sky.

(By Ralph Waldo Emerson: 1803 – 1882)

Sumber: Suparman Sumahamijaya, 1975

KATA PENGANTAR

Marilah kita panjatkan puji syukur ke Hadirat Tuhan YME yang telah melimpahkan rahmat, nikmat dan petunjuk Nya teah dapat melelaksanaan pengabdian kepada masyarakat. Pelaksanaan pelatihan/pengabdian pada masyarakat mengenai Pengetahuan dan Pemahaman tentang Kewirausahaan Koperasipada Kelompok Ternak “Setia Tani” desa Taman Endah Purbolinggo Lampung Timur.

Pengabdian pada Masyarakat ini ditujukan kepada pengurus dan anggota Kelompok Ternak “Setia Tani” Desa Taman Endah Purbolinggo Lampung Timur. Setelah mengikuti pelatihan dan penyuluhan ini diharapkan mereka selain mampumengelola kelompok ternak, juga mempunyai jiwa wirausaha yang ditandai sifat mandiri, inovatif dan kreatif serta dapat melihat peluang usahadi pasar/masyarakat. Dalam kesempatan ini saya sampaikan terima kasih kepada: Dekan FISIP, Kepala LPPM-UBL, serta Ketua pengurus Kelompok Ternak ”Setia Tani” yang telah memberikan tempat pelatihan/pengabdian pada masyarakat.

Semoga pelatihan dan penyuluham ini dapat memberikan manfaat yang besar dan sekali lagi terima kasih.

Bandar Lampung, 15 September 2020

Tertanda

Dr. Supriyanto.,MSi.

DAFTAR ISI

Motto

Kata Pengantar

Kewirausahaan Koperasi Kelompok Ternak

Abstrak

1. Latar Belakang
2. Arti Kewirausahaan Koperasi.
3. Tipe Wirausaha Koperasi
4. Perilaku dan Karakteristik Wirausaha Koperasi.
5. Motivasi manusia menjadi Wirausaha.
6. Kebijakan dan Strategi Usaha Koperasi
7. Strategi Optimalisasi Pelayanan Usaha Koperasi.
8. Materi dan Metode Program Pelatihan Kewirausahaan Koperasi.

Daftar Pustaka/Bacaan

Lampiran

Lampiran 1: Profil Individu Motivasi Menjadi Wirausawan

Lampiran 2: Profil Kelompok Motivasi Menjadi Wirausawan

KEWIRAUSAHAAN KOPERASI KELOMPOK TERNAK

Oleh: Dr. Supriyanto., MSi

Abstrak

Dalam menunjang keberadaan kelompok usaha banyak diperlukan keahlian berusaha dan sikap mental positif. Keahlian berusaha terkait dengan seni manajemen, yakni: merencanakan usaha, mengorganisasikan, menggerakkan dan mengawasi usaha yang dikoordinasikan untuk mencapai tujuan. Kekuatan berusaha merupakan sikap mental yang berkembang menjadi kebiasaan, mental kepribadian dan mentalitas positif yang dapat dilihat dari kewirausahaan. Kepribadian dan mentalitas positif itu tercermin dari sikap mental, kemauan dan kemampuan positif dalam mengelola dan mengembangkan usaha, yaitu: adanya rasa percaya diri, daya pikir kreatif dan daya penggerak diri. Karenanya, mempelajari kewirausahaan sebagai fenomena baru merupakan aspek yang sangat penting bagi kehidupan kelompok usaha ternak yang menggunakan pola koperasi sebagai “*engine of growth*” mesin pertumbuhan. Masalah yang timbul diantaranya: Apa penyebab yang menghambat perkembangan koperasi, bisakah Kewirausahaan Koperasi dipelajari?, Apa konsep yang terdiri: arti, tipe dan perilaku kewirausahaan koperasi?, bagaimana kebijakan dan strategi usaha dan strategi optimalisasi pelayanan koperasi?. Dengan memperhatikan berbagai masalah itu, diharapkan koperasi/Kelompok Ternak “Setia Tani” yang dibentuk 2015 dapat bertahan dan berkembang dari waktu ke waktu.

Kata Kunci: Kewirausahaan, Koperasi, Kebijakan dan Strategi Usaha.

1. Latar Belakang

Menurut Hatta (Supriyanto, 2018) bahwa faktor-faktor yang menghambat perkembangan koperasi telah banyak diperdebatkan. Akhirnya berkesimpulan bahwa faktor-faktor tersebut disebabkan 3 (tiga) hal, yaitu: Kelemahan Organisasi, Kekurangan Modal, Ketidakberdayaan Manajemen. Selanjutnya dari evaluasi Ropke bahwa: faktor penyebab kegagalan koperasi selain disebabkan tiga hal tersebut, ia menambahkan adanya Kesenjangan Jiwa Wirausaha (*entrepreneurship gap*). Pertanyaannya, Bisakah Kewirausahaan Koperasi dipelajari?. Menurut penelitian di Amerika Serikat (Shefky, 1994) dikemukakan kesimpulan bahwa “*Entrepreneurships are made and not born*” atau “*Entrepreneurs are made developed*”. Artinya, bahwa Kewirausahaan termasuk kewirausahaan koperasi pada dasarnya dapat dipelajari dan diajarkan oleh ahli-ahlinya kepada orang atau pihak lain. Dalam koperasi wirausaha dapat berasal dari *Members* (anggota), *Managers* (manajer), *Birocratics* (birokrasi), dan *Catalytics* (katalitik). Yang jelas orang-orang yang dapat menjadi wirausaha adalah mereka yang mengenal potensi diri dan mampu mengembangkan potensi itu untuk menangkap peluang serta mengorganisasikan usaha dalam upaya mewujudkan cita-cita menjadi bos bagi dirinya “*my own of the boss*”. Yang jelas orang-orang yang menjadi anggota koperasi adalah mereka yang mempunyai Usaha bergabung dalam kelompok ternak yakni: ditekankan pengurus dan anggota. Karenanya, mereka harus mempunyai jiwa wirausaha (Kewirausahaan).

2. Arti Kewirausahaan Koperasi.

Menurut Asal Kata Kewirausahaan Koperasi/Kewirakoperasian berasal dari kata wirakoperasi atau wirausaha koperasi. Kata tersebut dapat diuraikan ke dalam suku kata: wira,

usaha dan koperasi. Wira berarti berani, gagah, luhur, utama dan teladan. Usaha adalah kegiatan produktif yang dilakukan untuk menciptakan nilai tambah (*creating added values*). Koperasi sendiri berasal dari suku kata Co yang berarti bersama dan Operation (Operasi) yang artinya bekerja atau berusaha. Jadi Kewirausahaan Koperasi berarti menunjuk adanya sifat keberanian, keutamaan dan keteladanan dalam berusaha secara bersama-sama serta berdasarkan kemampuan sendiri dalam rangka mencapai tujuan tertentu.

Menurut Ibnu Sujono (1997) bahwa Kewirakoperasian adalah kumpulan kualitas seseorang yang menggambarkan sifat keberanian, keteladanan, kecerdasan, inisiatif, kreatif dan lain-lain yang penerapannya didasari oleh prinsip Koperasi. Hasil Seminar Kewirausahaan Koperasi (Ikopin, 1993) menyimpulkan bahwa Kewirakoperasian adalah sikap mental positif dalam berusaha secara kooperatif dengan prakarsa inovatif serta keberanian mengambil risiko dan berpegang teguh pada prinsip koperasi dalam upaya mewujudkan terpenuhi kebutuhan nyata serta peningkatan kesejahteraan bersama.

Dari pendapat di atas setidaknya terdapat 3 (tiga) unsur yang terkandung dalam pengertian Kewirausahaan Koperasi yakni: Kumpulan kualitas diri yang meliputi rasa percaya diri, daya pikir kreatif dan daya penggerak diri; Prinsip koperasi; Tujuan Koperasi.

3. Tipe Wirausaha Koperasi – *Types of Cooperative Entrepreneurs.*

Pada dasarnya wirausaha koperasi adalah orang-orang yang memiliki kemampuan melakukan setiap kesempatan usaha dan memanfaatkan sumber daya yang dibutuhkan serta mengambil tindakan yang cepat dan tepat guna mencapai tujuan (hal ini Kelompok Ternak). Sesuai prinsip identitas koperasi, Ropke (1992) membagi wirausaha koperasi ke dalam 4 (empat) hal, yaitu: *Members Entrepreneurs* (wirausaha anggota), *Managers Entrepreneurs* (wirausaha manajer/pengurus), serta *Beurucratic Entrepreneurs* (wirausaha birokrasi/pemerintah) dan *Catalytic Entrepreneurs* (wirausaha katalitik/penghubung). Wirausaha anggota dan manajer/pengurus dikenal dengan *self initiating* atau berasal dari dalam koperasi sendiri. Wirausaha birokrasi dan katalitik dikenal dengan *external promoting* yakni: wirausaha yang berasal dari luar koperasi tetapi mereka sangat peduli dengan berkembangnya koperasi. Wirausaha koperasi yang berhasil apakah ia berasal dari dalam maupun dari luar koperasi adalah mereka yang di dalam usaha selalu bertindak gigih dan cermat. Dalam hal ini pelatihan/penyuluhan lebih ditekankan pada wirausaha anggota dan manajer/pengurus.

4. Perilaku dan Karakteristik Wirausaha Koperasi.

Paling tidak dapat dilihat dari teori perilaku dan teori sistem perilaku wirausaha dalam menjalankan tugas dan pekerjaan wirausaha sendiri.

1. Teori perilaku wirausaha. Menurut Bajaro (1994) dikemukakan bahwa Perilaku adalah fungsi dari Pribadi (*Personal*) dan Lingkungan (*Environment*). $B = f(P, E)$, dimana $B = \text{behavior}$, $P = \text{Personal}$, dan $E = \text{Environment}$. Sedangkan Ropke (1992) menyatakan bahwa *Entrepreneurs Activity* adalah fungsi dari *Property Right*, *Capability/Competency* dan *External Environment* ($EA = f(PR, C, E)$).

2. Teori sistem perilaku wirausaha. Perilaku wirausaha koperasi dipengaruhi oleh *Norms*, *Competency* dan *Motivation*. *Norm* terkait dengan hal-hal yang boleh dan tidak boleh dilakukan

(*normative management*). *Competency* meliputi kombinasi dari penegetahuan, ketrampilan dan sikap manajemen yang diwujudkan dalam strategi manajemen (*management strategic*). *Motivation* menyangkut kemauan untuk melakukan pengelolaan usaha (*operation management*).

Tugas dan pekerjaan wirausaha, bisa mengenali dan menangkap peluang usaha di pasar/masyarakat, mencari dan memanfaatkan sumber daya, menjalankan usaha, memberdayakan anggota secara demokratis, Memacu pembaharuan usaha, merealisasikan tujuan usaha koperasi/kelompok. Dalam hal ini dapat dikemukakan karakteristik kewirusahaan yang diantaranya, dilihat dari profil wirausaha yang baik dan sikap mental yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha yang berhasil.

Dalam menunjang keberadaan badan usaha banyak diperlukan profil wirausaha tercermin dari berbagai keahlian dan sikap mental berusaha yang positif. Keahlian berusaha terutama sekali berkaitan dengan seni manajemen. Misal: keahlian merencanakan, mengorganisasi, menggerakkan dan mengawasi usaha kerjasama untuk mencapai tujuan. Sedangkan kekuatan berusaha meliputi sikap mental yang berkembang menjadi kebiasaan, mental kepribadian dan mentalitas positif. Karenanya, dalam membina dan mengembangkan usaha lebih dahulu harus diketahui profil yang melekat pada orang-orang yang terkait langsung dengan usaha. Wirausaha dapat timbul sebagai prakarsa dari dalam dan promosi dari luar. Namun wirausaha yang berasal sebagai prakarsa dari dalamlah yang paling berkepentingan terhadap kemajuan dan perkembangan usaha/kelompok usaha.

Menurut Suparman Sumahamijaya (1993) setidaknya-tidaknya ada 6 (enam) unsur kewirausahaan, yaitu: sikap mental positif, daya pikir kreatif, inovatif daya penggerak diri, risiko dan persaingan dipasar. Sedangkan Geoffrey G. Meridith (1992) mengemukakan ciri-ciri dan watak yang menggambarkan sebuah profil wirausaha.

Tabel 1. Profil Karakteristik Seorang Wirausaha

No	Ciri-Ciri	Watak
1	Percaya diri	Keyakinan, ketidaktergantungan, individualisme dan optimisme. Kebutuhan
2	Berorientasi tugas dan hasil	akan prestasi, berorientasi laba, ketekunan/ketabahan, tekad kerja keras, dorongan yang kuat, energik dan inisiatif
34	Risiko	Kemampuan ambil risiko, suka pada tantangan usaha
	Kepemimpinan	Berperilaku sebagai pemimpin, dapat bergaul dengan orang lain, menanggapi saran dan kritik.
5	Keorisinilan	Inovatif, kreatif, fleksibel, banyak sumber, serba bisa dan tahu
	Berorientasi ke masa depan	banyak Pandangan kedepan/perspektif
6		

Sumber: Supriyanto, 2018.

Dari berbagai pendapat mengenai ciri-ciri dan watak di atas dapat dikemukakan bahwa profil wirausaha yang menggambarkan sikap mental, kemauan dan kemampuan positif dalam mendirikan, mengelola dan mengembangkan usaha dapat dilihat dari 3 (tiga) hal yaitu :

1. Rasa Percaya Diri; menunjuk pada berbagai sikap mental positif yang melekat pada diri wirausaha. Sikap mental positif ini dapat berupa: sikap mental ingin maju, gairah memberi daripada meminta (kemandirian), kepandaian bergaul, keuletan dan ketekunan berusaha,

kejujuran dan keyakinan akan hasil, kepemimpinan, pengambilan keputusan dan keberanian mengambil risiko.

2. Daya Pikir Kreatif; meliputi bermacam-macam kemauan positif dalam menemukan ide-ide, pola-pola atau inovasi dalam menilai dan melihat peluang dan tantangan usaha di pasar. Kemampuan positif wirausaha ini dapat berbentuk: kemauan berfikir maju, melihat hal-hal baru, kemauan bergaul dan belajar berusaha, kemauan memberikan teladan dan melihat masa depan yang lebih baik.
3. Daya Penggerak Diri; menyangkut berbagai kemampuan dalam implementasi berbagai ide/gagasan yang dimiliki. Kemampuan kreatif ini dapat diwujudkan dalam hal cipta, rasa dan karsa seperti: kemampuan memanfaatkan peluang dan menghadapi tantangan usaha serta kemampuan menggali kekuatan dan menilai kelemahan usaha. Gibb dan Mc Clelland membagi karakteristik wirausaha berikut.

Tabel 2. Profil Wirausaha

1. <i>Personal Attitude:</i>		2. <i>Proactivity</i>	
- Inisiatif	A	- Inisiatif	A
- Kemampuan persuasi	A	- Asertif	A
- Pengambilan risiko moderat	A	3. <i>Achievement Orientation</i>	
- Fleksibilitas	A	- Mencari peluang	A
- Kreativitas	CA	- Orientasi efisiensi	A
- Kemandirian	A	- Konsern kualitas tinggi	A
- Kemampuan pemecahan masalah	CA	- Perencanaan sistematis	CA
- Motif berprestasi	A	- Monitoring	CA
- Imajinasi	CA	4. <i>Commitment to others</i>	
- Percaya diri	A	- Taat terhadap kontrak	A
- Kepemimpinan	A	- Faham jaringan bisnis	A

Catatan: A = Affective dan C = Cognitive

5. Motivasi manusia menjadi Wirausaha.

Pada umumnya tingkah laku manusia dilakukan secara sadar artinya selalu didorong oleh keinginan untuk mencapai tujuan tertentu. Disinilah letak peran penting dari motivasi termasuk motivasi menjadi wirausahawan. Motivasi menjadi wirausahawan menunjuk pada dorongan, alasan dan keinginan untuk membangun sebuah perusahaan atau memiliki usaha sendiri.

Teori Hirarki Kebutuhan – Abraham Maslow. Dalam teori ini dikemukakan bahwa motivasi manusia menjadi wirausahawan dapat diketahui dari: *basic need, safety need, social need, self esteem need* dan *self actualization need*.

a. *Basic Need* – Memuaskan Kebutuhan dasar. Mendapatkan uang secara mandiri untuk memenuhi kebutuhan fisik seperti pangan, papan dan sandang

b. *Safety need* – Memuaskan kebutuhan rasa aman. Memperoleh rasa aman dalam kehidupan keluarga dan masyarakat melalui terpenuhinya aspek perlindungan keberhasilan usaha.

c. *Social need* – Memuaskan kebutuhan Sosial. Memperoleh keleluasaan dan peluang yang lebih besar untuk melakukan kontak social dalam membangun persahabatan dan relasi bisnis.

d. *Self esteem need* – Memuaskan kebutuhan Penghargaan. Memperoleh rasa hormat dari lingkungan sesuai dengan kedudukan sebagai pemimpin atau pemilik bisnis.

e. *Self actualization need* – Memuaskan kebutuhan pengakuan diri. Memperoleh pengakuan masyarakat atas hasil karyanya yang bermanfaat bagi kepentingan orang banyak.

Teori motivasi Sosial – David Mc Clelland. Lebih lanjut Mc Clelland mengemukakan dalam teorinya bahwa orang menjadi wirausahawan karena *need for affiliation, need for power* dan *need for achievement*.

a. *Need for Affiliation* – kebutuhan akan persahabatan. Keinginan untuk bersahabat, keinginan untuk berkumpul dan kuatir terpuutusnya persahabatan.

b. *Need for Power* – Kebutuhan akan kekuasaan. Keinginan kuat untuk memerintah, menyukai hubungan vertical dan kebanggaan atas posisi/reputasi.

c. *Need for Achievement*-Kebutuhan akan prestasi. Memikul tanggung jawab, peng ambilan risiko, pengembangan kreativitas, inovasi dan lain-lain. Wirausaha yang berhasil adalah yang memiliki motif berprestasi yang tinggi (*High n Ach Person*).

Secara rinci motivasi menjadi wirausahawan atau alasan membangun sebuah perusahaan dapat dilihat dari 6 (enam) dimensi, yakni: motif keuangan, sosial, pelayanan, keluarga, pemenuhan diri dan motif kebutuhan lain. Contoh: Mengenali motivasi Seseorang Menjadi wirausahawan.

Tabel 3. Penilaian Diri tentang Motivasi Menjadi Wirausahawan/ti

No	Dimensi	Indikator	Nilai				
			1	2	3	4	5
1	Keuangan	- Untuk mencari nafkah - Untuk menjadi kaya - Sebagai pendapatan tambahan/laba - Sebagai jaminan/stabilitas keuangan					
2	Sosial	- Untuk memperoleh gengsi status social - Untuk dikenal atau dihormati - Untuk menjadi contoh di lingkungannya - Agar bertemu banyak orang					
3	Pelayanan	- Untuk memberikan pekerjaan pd. Masyarakat - Untuk memberikan penataran pd. Masyarakat - Untuk membantu ekonomi masyarakat					
4	Keluarga	- Demi masa depan anak atau keluarga - Untuk dapat disayang suami/istri - Untuk membahagiakan ayah/ibu					
5	Pemenuhan diri	- Untuk menjadi ataan/mandiri - Untuk mencapai tujuan hidup melalui bisnis - Menghindari bekerja pada orang lain - Produktif/kemampuan pribadi - Tantangan kecakapan diri					
6	Lain-lain	- - -					

Dengan mengenali potensi diri dan mengembangkan potensi itu untuk menangkap peluang serta mengorganisasikan usaha.Semua itu demi mewujudkan cita-cita membangun sebuah perusahaan/melalui motivasi menjadi wirausaha sebenarnya seseorang dalam hidupnya ingin menjadi bos bagi dirinya “*my own of the boss*”.

6. Kebijakan dan Strategi Usaha Koperasi

Dilihat dari hirarkhi bisnis dapat diketahui 3 (tiga) tingkatan strategi yang dapat dilakukan perusahaan dalam menghadapi persaingan di arena pasar.

1. Kebijakan dan Strategi Perusahaan – *Business Corporation Mix*.

Sesuai dengan fungsi-fungsi yang terdapat dalam organisasi bisnis, bauran perusahaan diantaranya dapat dilihat dari dimensi produksi, pemasaran, SDM dan keuangan serta dimensi penelitian dan pengembangan .

2. Kebijakan dan Strategi Pemasaran (*Marketing Mix*).

Dimensi-dimensi utama yang sering dilakukan dalam perusahaan dalam melakukan pemasaran sering dilihat dari 4 (*empat*) P, yaitu: *Product, Price, Place* dan *Promotion*. Dari keempat P tersebut menimbulkan bauran berikut, yaitu:

a. *Product Mix* (bauran produk) meliputi: *Product line, Quality, Brand, Package, and Service*.

b. *Price Mix* (bauran harga) meliputi: *Basic price, Allocation and debt, Credit term, dan Transpotmation terms*.

c. *Place Mix* (Bauran distribusi) meliputi: *Channel types, Channel location, and Sales territorial*

d. *Promotion Mix* (bauran promosi) meliputi: *Advertention, Personal selling, Sales promotion and Publicity*. Kebijakan dan strategi yang menggunakan keempat P tersebut biasanya dikaitkan dengan *object, objective* dan *operation* dalam bisnis.

3. Kebijakan dan Strategi Harga dan Non Harga (*Price and Non Price Strategic*). Dalam melakukan kebijakan dan strategi ini tidak terlepas dari bentuk pasar yang berlaku. Secara umum bentuk pasar dapat dibedakan ke dalam pasar persaingan sempurna dan pasar persaingan tidak sempurna. Dari bentuk pasar yang ada dapat diketahui posisi, kebijakan dan strategi bisnis yang mungkin dilakukan.

a). Pasar Persaingan Sempurna (*Perfect Competition Market*). Dalam pasar ini posisi perusahaan cenderung berada pada *price taker/market followers*, kebijakan *passive price policy* dan strategi cenderung *non price strategic*. Jadi pada pasar persaingan sempurna sangat sulit untuk melakukan strategi harga karena harga ditentukan melalui mekanisme permintaan dan penawaran di pasar.

b). Pasar Persaingan Tidak Sempurna (*Inperfect Competition Market*). Dalam pasar persaingan tidak sempurna bila perusahaan mempunyai kemampuan dapat bertindak sebagai *price decision/market leaders*. Kebijakan dapat pada *active price policy* dan strategi dapat dilakukan dengan *price and non price strategic*. Perusahaan dalam mencapai keunggulan bersaing di pasar selain melakukan strategi harga juga dapat melakukan strategi non harga

3. Keunggulan Potensial Usaha Koperasi (*Potential Advantage of Cooperative*). Keunggulan potensial yang dimiliki badan usaha dapat berupa keunggulan komparatif dan keunggulan kompetitif (*Compatative and Competitive Advantage*). Sesuai prinsip identitas koperasi yang ditandai oleh *dual indentity* (anggota selain sebagai pemilik juga sebagai pengguna jasa) sebenarnya koperasi memiliki berbagai keunggulan potensial. Namun keunggulan tersebut masih berada dalam kotak hitam (*black box*) yang masih harus diteliti dan dikembangkan. Setidaknya terdapat 8 (delapan) keunggulan yang dapat digali dari koperasi yakni: a. *Economic of Scale and Scope* (ruang lingkup dan skala ekonomi), b. *Trust of Capital* (modal kepercayaan), c. *Market Comptetiotion/Monopoly* (pasar persaingan/monopoli), d. *Transaction Cost* (biaya transaksi), e.

Interlinked of Market (keterkaitan pasar), f. *Uncertainty* (ketidakpastian), g. *Innovation* (inovasi), h. *Others: Participation Test* (lain-lain: uji partisipasi)

7. Strategi Optimalisasi Pelayanan Usaha Koperasi.

Pelayanan sektor swasta lebih didasarkan oleh motif mencari untung melalui pelayanan hingga perlu strategi pelayanan. Dalam strategi optimalisasi pelayanan masyarakat, Catherine De Vryee (2000) dalam *Good Service is Good Business* mengemukakan ada 7 (tujuh) rahasia pelayanan yang berhasil. Ketujuh rahasia itu timbul dari kata SERVICE yang meliputi: *Self Esteem* (memberikan nilai pada diri sendiri/rasa bangga), *Exceed Expectation* (harapan lebih), *Recovery* (pembenahan terus menerus), *Vision* (punya visi yang jelas), *Improve* (perbaikan), *Care* (perhatian), *Empower* (pemberdayaan)

1. *Self Esteem* (harga diri/rasa bangga). Semua pihak di koperasi dituntut mempunyai rasa bangga dan tanggung jawab tinggi pada tugas yang diemban. Ingat bahwa “Karyawan yang bahagia akan menggaet konsumen yang lebih bahagia”. Jika seseorang terpanggil menjadi tukang sapu jalan, hendaknya ia menyapu jalan sebagaimana Michael Angelo melukis atau Bethoven mencipta musik atau Shakes Peare menuliskan puisi, Hendaknya ia dapat menyapu jalan dengan baik sehingga segenap isi surga dan bumi serentak menghentikan kegiatan mereka dan berkata: Disini tinggal seorang penyapu jalan yang agung yang menjalankan tugasnya dengan sangat baik (Martin Luther King)..

2. *Exceed Expectation* (harapan lebih). Semua pihak di koperasi dalam menjalankan tugas dapat memenuhi “harapan lebih” pada masyarakat. Misal: pelayanan yang cepat dan mudah pada petani, peternak, buruh tani, karyawan dan lain-lain yang memerlukan pelayanan dari pemerintah. Karenanya perlu diciptakan standar mutu pelayanan yang tinggi dan pemahaman mengenai keinginan masyarakat. Terkait dengan strategi pelayanan pada masyarakat terdapat dua hukum utama mengenai pelayanan bagi konsumen. Pertama bahwa konsumen selalu benar dan kedua jika konsumen salah baca lagi aturan yang pertama. Janjikan yang baik!. Berikan yang benar! -> Motto dari *Thank Goodness It's Friday*. Percaya bahwa kualitas pelayanan konsumen tetapi konsumen mempunyai harapan lebih besar dari pelayanan yang diberikan, hingga konsumen menjadi kurang puas dengan pelayanan pada konsumen. Untuk memperoleh pelayanan yang efisien silahkan melakukan *self service* “*Full Service* dengan harga *Self service*”

3. *Recover* (pembenahan). Semua pihak yang terkait dengan koperasi perlu secara terus menerus atau bersinambungan melakukan pembenahan dalam segala aspek agar dapat memberikan mutu pelayanan yang terbaik. Hal ini dapat dilihat dari sistem pelayanan pada masyarakat konsumen, target waktu dalam memberikan pelayanan dan sumber daya manusia yang sesuai dengan batas kemampuan aparatur negara. “Anda tidak akan pernah mendapatkan kesempatan kedua untuk menciptakan kesan pertama”. Ingat bahwa 96% pelanggan yang kecewa tidak pernah mengadu. Dengan kata lain setiap satu keluhan pelanggan mewakili 25 pelanggan lain yang sama-sama tidak puas dengan servis yang diterima. Tanpa berfikir dua kali mereka mengalihkan bisnisnya ketempat lain.

4. *Vision* (punya visi/mimpi). Dalam memberikan pelayanan yang baik butuh kesamaan visi dan misi dari seluruh aparatur negara yang terkait dengan pelayanan. Visi dan misi pelayanan harus

ditanamkan pada seluruh entrepreneurs dan pekerja serta masyarakat agar dalam pelaksanaan di lapangan tidak menimbulkan disintegrasi sesama aparatur baik pusat atau daerah. Hal-hal yang perlu diperhatikan tentang visi/misi pelayanan kepada masyarakat: a. Rencanakan masa depan sekarang juga - visi/misi, b. Perhitungkan sampai kapan konsumen bernilai bagi anda, c. Buatlah teknologi yang bermanfaat bagi anda. Bukan merugikan anda, d. Bagaimana bisnis besar dapat memberikan servis yang lebih bersifat personal, e. Ciptakan budaya perusahaan yang mendukung keunggulan pelayanan, f. Ciptakan nilai *repeat business* dan frekuensi *marketing*. Yang jelas anda tidak dapat memandangi masa depan dengan bagian belakang cermin. Punyakah anda fakta dan angka sampai berapa lama para konsumen anda bernilai tinggi.

5. *Improve* (perbaikan). Pegawai harus melakukan peningkatan secara continue, jika tidak akan memberi peluang pada pihak lain menyusul anda!. Ada dua aspek dalam meningkatkan kualitas pelayanan pada masyarakat, yakni: a. Kualitas teknik proses kegiatan administrasi bisnis, b. Kualitas interaksi fungsional: *Customer* dan *Service Provider*, Kontinuitas pemberian pelayanan pada masyarakat yang berkualitas tidak mudah, namun itu esensial. Jika anda seorang bos ingat dua kutipan ini: a. Kalau anda tidak mau menerima segala sesuatu kecuali yang terbaik anda akan sering mendapatkan, Somerset Mougham, b. Saya dengan mudah puas dengan yang terbaik, Winston Churchill. Jika tidak bertambah baik ...Anda akan bertambah buruk, maka berubahlah mulai sekarang, jika anda tidak mau hancur!. Bahkan megatrend (James Naisbitt): Ada trend bisnis dari *Hi-Tech* ke *Hi-Touch Product*.

6. *Care* (perhatian). Sektor swasta termasuk koperasi harus berorientasi pada pelanggan "*customer oriented*". Atau dalam kegiatan operasional perlu diciptakan *customers friendly system*. Hal-hal yang perlu perhatian (*care*) dalam memberikan pelayanan masyarakat: a. Sistem yang mudah dan ramah akan mempermudah hubungan bisnis, b. Kualitas mendekati cukup tidak berarti cukup baik. Artinya kualitas bukan tontonan sesaat tetapi kualitas adalah kebiasaan (Aries Toteles). Dibutuhkan upaya lima kali lebih besar untuk mendapatkan seorang konsumen baru daripada mempertahankan yang sudah ada. Orang tidak peduli berapa banyak yang anda ketahui sampai mereka tahu seberapa besar perhatian anda. Kualitas adalah kebiasaan ... Perusahaan yang fokus pada pelayanan: mereka tidak menganut paham "Mendekati cukup berarti cukup baik". Mereka tidak menerapkan pendekatan "Ah tidak apa-apa". Tetapi mereka memfokuskan pada pelaksanaan segalanya dengan tepat ... Pertama kali dan setiap kali.

7. *Empower* (pemberdayaan). Hal-hal pokok tentang pemberdayaan) diantaranya harus diperhatikan: a. Hapus birokrasi yang tidak perlu membuat para karyawan bertanggung-jawab dan lebih mampu merespon kebutuhan masyarakat, b. Cari cara-cara kreatif untuk mengatakan Ya atau masalah-masalah konsumen daripada mencari pembenaran untuk mengatakan Tidak, c. Dorong keberanian karyawan untuk menanggung risiko dan belajar dari kesalahan, d. Dukung para karyawan dan buat orang-orang melakukan hal-hal dengan tepat, e. Akui dan hargai para karyawan atas pekerjaan yang dilaksanakan dengan baik. Lebih seringlah mengatakan Terima Kasih, f. Buat setiap orang jadi bagian penting dari tim konsumen secara keseluruhan baik internal maupun eksternal. "Berikan seseorang seekor ikan untuk sehari, maka dia akan makan untuk sehari. Tetapi ajari dia memancing maka dia akan makan untuk seumur hidup".

8. Materi dan Metode Program Pelatihan Kewirausahaan Koperasi.

A. Latar Belakang.

Pemberdayaan atau peningkatan sumber daya manusia (SDM) menjadi topik sentral dalam pembangunan dalam jangka panjang. Hal ini berarti menuntut pembangunan bidang pendidikan ataupun pelatihan yang terus-menerus harus ditingkatkan dan dipertinggi efektivitas penyelenggaraannya. Dalam bidang sumber daya manusia (SDM) pada dunia perkoperasian atau bidang usaha lain baik mikro, kecil, menengah dan besar sudah sekian lama menghadapi permasalahan dan memerlukan pemecahan segera mungkin/secara terus-menerus.

Tuntutan untuk memperluas dan memperdalam program pendidikan dan pelatihan Kewirausahaan Koperasi akan terus berlanjut dan tuntutan tersebut harus mampu dijawab melalui usaha-usaha mengembangkan, menyempunakan dan memperbaharui program-program pendidikan/pelatihan. Untuk menjawab tuntutan tersebut, disusunlah materi/kurikulum tentang “Kewirausahaan Koperasi” untuk dapat diimplementasikan kedalam program pengabdian masyarakat seperti: pendidikan/latihan kewirausahaan koperasi/prakoperasi seperti pada kelompok ternak “Setia Tani” Desa Taman Endah Purbolinggo Lampung Timur.

B. Pengertian dan Tujuan Pelatihan.

Pelatihan adalah sejumlah instruksi atau perlakuan dan manipulasi (misal: penggunaan jari-jari untuk mengorganisasikan benda-benda atau alat-alat dalam berbagai tingkatan visual motorik dalam penyelesaian tugas/pekerjaan yang dihadapinya) sedemikian rupa, sehingga peserta latihan dapat memahami dan sanggup melaksanakan tugas atau peranan tertentu. Hal ini berarti pelatihan itu dilihat dari aspek kejiwaan (sikap mental) yang merupakan usaha memotivasi individu untuk berperilaku sesuai dengan harapan. Jadi persoalan pelatihan bukan hanya bersangkutan dengan materi pelatihan saja, melainkan juga berkaitan dengan metode dan teknik serta pelatihnya yang secara keseluruhan tercakup dalam manajemen pelatihan.

Dari pengertian di atas, dapatlah dirumuskan, bahwa pelatihan Kewirausahaan Koperasi berarti proses internalisasi instruksi, perlakuan dan manipulasi aspek-aspek kewirausahaan koperasi yang disusun/diberikan sedemikian rupa, sehingga peserta latihan dapat memahami dan sanggup melaksanakan tugas atau memainkan peranan sebagai wirausaha dalam mengelola organisasi koperasi/kelompok ternak sebagai organisasi prakoperasi.

Tujuan pelatihan dilakukan dalam rangka pemahaman dan kesanggupan melaksanakan pekerjaan atau memainkan peranan tertentu. Untuk mencapai tujuan tersebut digunakan metode komunikasi/seminar dan praktek/kerja. Kesemua ini sangat tergantung pada tingkat kapasitas dan keadaan dari para peserta pelatihan (*trainee*). Tingkat kapasitas potensial dari para peserta harus diperhatikan agar yang bersangkutan punya pemahaman tentang pengetahuan dan pandangan (sebagai unsur kognitif), keterampilan (unsur psikomotorik) dan sikap serta tingkah laku (unsur afektif). Dalam pendidikan/pelatihan Kelompok Ternak dan dalam rangka pengabdian masyarakat ini secara singkat meliputi hal-hal berikut.

Tabel 4. karakteristik Pelatihan dan Perbedaannya dengan Pendidikan

Unsur	Latihan	Keterangan
Tujuan	Pemahaman, Kesanggupan melaksanakan pekerjaan dan memainkan peran. Diutamakan untuk pengembangan	Pendidikan, lebih diutamakan pengembangan individu

	keetrampilan kerja.	
Materi	Seluk beluk Kewirausahaan koperasi, motivasi menjadi wirakoperasi, Kebijakan dan strategi usaha serta strategi optimalisasi pelayanan dalam usaha koperasi dll.	Pendidikan, lebih banyak teori dan filosofi
Waktu	6 (enam) bulan	Pendidikan biasanya > 1 thn
Metode	Komunikasi/seminar dan praktek/kerja	Pendidikan kuliah mimbar
Tahapan	Pencairan situasi, Mulai aktif, Pengentasan/Penyegaran dan tahap pengayaan	Pendidikan, Pengetahuan, keterampilan dan tingkah laku

3. Materi Pelatihan Kewirausahaan Koperasi.

Dengan strategi bersaing, selain mereka akan memperoleh keunggulan bersaing atau persaingan, sekaligus juga akan mendapatkan keunggulan komparatif di pasar/masyarakat. Dengan sumber daya manusia (SDM) yang berdaya dan strategi bersaing, organisasi bisnis baik yang mikro, kecil, menengah maupun besar, selain akan memiliki keunggulan komparatif juga akan dapat mencapai keunggulan kompetitif. Untuk menunjang wahana tersebut, pelatihan kelompok ternak ini dapat meliputi hal-hal berikut.

- a. Seluk Beluk tentang Kewirausahaan Kopersasi
 - 1) Arti, tipe Kewirausahaan Koperasi
 - 2) Perilaku Wirauasaha Koperasi
 - b. Motivasi Menjadi Wirausahawan Koperasi
 - 1) Macam-macam teori motivasi
 - 2) Penilaian Diri tentang motivasi menjadi wirausaha/wirakoperasi
 - c. Kebijakan dan Strategi Usaka Koperasi
 - 1) strategi Perusahaan dan Pemasaran
 - 2) Strategi harga dan non harga pada pasar persaingan
 - d. Black Box: Keunggulan Potensial Organisasi Bisnis/Koperasi
 - 1) Ruang Lingkup dan Skala Ekonomi Usaha Koperasi.
 - 2) Pasar Persaingan/Monopoli Usaha Koperasi.
 - 3) Modal Kepercayaan Usaha Koperasi.
 - 4) Biaya Transaksi usaha Koperasi.
 - 5) Keterkaitan Pasar Usaha Koperasi.
 - 6) Pengurangan Ketidakpastian Usaha Koperasi.
 - 7) Inovasi dalam usaha Koperasi.
 - 8) Partisipasi Anggota dalam Usaha Koperasi.
 - e. Strategi Optimalisasi Pelayanan Usaha Koperasi.
- Ingat kata: Service.

4. Metode Pelatihan: Kewirausahaan Koperasi.

Sesuai dengan tujuannya, pelatihan menggunakan metode komunikasi/seminar dan metode praktek/kerja. Dengan kedua metode ini akan dapat diperoleh 4 (empat) tingkat/tahapan berikut.

- a) *Fase Unfreezing* (Pencairan Situasi), peserta dibangunkan, disadarkan/diingatkan kembali hal-hal yang selama ini mungkin dilupakan dan peserta harus sadar akan eksistensi diri,

lingkungan tempat dia berada, kelemahan dan kekuatan yang dimiliki, tujuan yang berarti bagi diri pribadi, keberhasilan, kegagalan.

- b) *Fase Moving* (Mulai Aktif), peserta dibawa ke situasi agar mereka dapat melihat perbedaan model diri dengan model seseorang yang termotivasi untuk berkarya tinggi
- c) *Fase Refreezing* (Penggantian), tahap ini dilakukan setelah peserta berhasil digerakkan meninggalkan model diri yang lama dan menemukan model diri yang baru yang betul-betul menjadi milik pribadi dan tidak berubah-ubah. Model diri yang baru diproyeksikan ke dalam perumusan penetapan tujuan organisasi.
- d) *Fase Enrichment* (Pengayaan), pada tahap ini peserta dibekali dengan berbagai pengetahuan yang menunjang keberhasilan dalam berwirausaha.

Tabel 5. Hasil Program Pelatihan Kewirausahaan Koperasi.

No	Aspek	Program Latihan	keterangan
1	Tujuan	Pemahaman, kesanggupan melaksanakan pekerjaan dan keterampilan memainkan peran	R, S, T
2	Materi	Pemahaman seluk beluk Kewirakoperasian, Motivasi Kewirausahaan Koperasi, Kebijakan dan Strategi usaha dan pemasaran, Black Box: Keunggulan Potensial Koperasi, Strategi Optimalisasi Pelayanan Usaha Koperasi	R, S, T R, S, T R, S, T R, S, T R, S, T
3	Waktu	6 (enam) bulan	Tuntas/Belum
4	Metode	Komunikasi/seminar dan Praktek/kerja	Tuntas/ Belum
5	Tahapan	<i>Unfreezing</i> (pencairan situasi) <i>Moving</i> (mulai aktif) <i>Refreezing</i> (penggantian/penyegaran) <i>Enrichment</i> (pengayaan)	R, S, T R, S, T R, S, T R, S, T
6	Penilaian	T, S, R Sebelum Pelatihan Setelah Pelatihan	Tinggi, Sedang, Rendah R, S, T R, S, T

BAHAN PUSTAKA.

- Alma, Buchari, (2007), *Kewirausahaan, untuk Mahasiswa dan Umum*, Alfabeta, Bandung.
- Alfabeta, 2007, *Bunga Rampai strategic, Manajemen Bisnis, Berbasis Hasil Penelitian*, Bandung.
- Buku Pegangan Kewirausahaan*, (1994), UPT- Penerbitan IKOPIN, Sumedang.
- Catherine De Vrye (2001), *Good Service is Good Business, The Seven Screts of Service Success*, Gramedia Pustaka Utama Jakarta.
- Jocken Ropke, 1992, *Cooperative Entrepreneurship, Entrepreneurial Dynamics and Their Promotion in Self-help Organization*, Marburg Consult, Germany.
- , 1992, *Strategic Management of Self-help Organization*, Marburg Consult Germany.
- Kadarisman, Hudiono, (1996), *Pola Inkubator, Pengantasan Usaha Kecil, Menengah, dan Koperasi*, PT Ibec dan Psac, Jakarta.
- Kisdarto Atmosoeparto, (2002)., *Menuju SDM Berdaya, Dengan Kepemimpinan Efektif dan Manajemen Efisien*, PT Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Meridith, Geoffrey G, et.al, (1992), *Kewirausahaan Teori dan Praktek*, Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta.

Phillip Kotler (2001), *Marketing Management, Analysis, Planning, Implementati on and Control*, Prentice Hall, International Inc.

Prawirokusumo, Suharto, (1997), *Peranan Perguruan Tinggi dalam Menciptakan Wirausaha Tangguh*, Makalah seminar, IKOPIN, Sumedang.

Prosiding, Hasil seminar Nasional, (1995), *Kewirausahaan Koperasi*, IKOPIN, Sumedang.

Prosiding, Hasil Seminar Nasional, (1996), *Internalisasi Program Inkubator Bisnis, dalam Pembinaan U KM dan Koperasi*, PIBI-IPB, Bogor.

Supriyanto (2019), *Testimoni: Teori dan Strategi Ekonomi Bisnis Koperasi Era Global dan Reformasi*, Pustaka Media, Bandar Lampung.

-----, (2018), *Kewirausahaan, Solusi Memasuki Dunia Kerja, Bisnis, Koperasi dan Birokrasi*, Aura Publishing, Bandar Lampung.

-----, (2016), *Restrospektif Ilmu Adminisrasi Bisnis*, Penerbit Mitra Wacana Media, Jakarta.

Lampiran 1:Profil Individu

MOTIVASI MENJADI WIRAUSAWAN

IDENTITAS DIRI:

Nama :

Umur :

Kedudukan : (dalam Kelompok)

Bulan : ke 1 / 2 / 3 / 4 / 5 / 6

PENILAIAN DIRI TENTANG MOTIVASI MENJADI WIRAUSAHAWAN

No	Dimensi	Indikator	Nilai Individu					
			1	2	3	4	5	Rata2
1	Keuangan	- Untuk mencari nafkah - Untuk menjadi kaya - Sebagai pendapatan tambahan/laba - Sebagai jaminan/stabilitas keuangan						
2	Sosial	- Untuk memperoleh gengsi sttus sosial - Untuk dikenal atau dihormati - Untuk menjadi contoh di lingkungannya - Agar bertemu banyak orang						
3	Pelayanan	- Untuk memberikan pekerjaan pd. Masyarakat - Untuk memberikan penataran pd. Masyarakat - Untuk membantu ekonomi masyarakat						
4	Keluarga	- Demi masa depan anak atau keluarga - Untuk dapat disayang suami/istri - Untuk membahagiakan ayah/ibu						
5	Pemenuhan diri	- Untuk menjadi ataan/mandiri - Untuk mencapai tujuan hidup melalui bisnis - Menghindari bekerja pada orang lain - Produktif/kemampuan pribadi - Tantangan kecakapan diri						
6	Lain-lain	- - -						
Jumlah								
Nilai Rata-Rata								

Keterangan: Nilai 1. Motivasi Sangat Lemah

Nilai 2. Motivasi Lemah

Nilai 3. Motivasi Sedang

Nilai 4. Motivasi Kuat

Nilai 5. Motivasi Sangat Kuat

Catatan: Disebarkan bulan ke 1 s/d ke 6 dilaksanakan baik nilai individu/nilai rata-rata kelompok.

Lampiran 2. Profil Kelompok

MOTIVASI MENJADI WIRAUSAHAWAN

IDENTITAS KELOMPOK:

Nama Kelompok : Kelompok Ternak Setia Tani

Alamat : Desa Taman Endah Purbalinggo Lampung Timur

Berdiri : Tahun 2015

PENILAIAN DIRI KELOMPOK TENTANG MOTIVASI MENJADI WIRAUSAHAWAN

No	Dimensi	Indikator	Nilai Rata2 Bulan Ke						
			1	2	3	4	5	6 Klpk	
1	Keuangan	- Untuk mencari nafkah - Untuk menjadi kaya - Sebagai pendapatan tambahan/laba - Sebagai jaminan/stabilitas keuangan							
2	Sosial	- Untuk memperoleh gengsi status social - Untuk dikenal atau dihormati - Untuk menjadi contoh di lingkungannya - Agar bertemu banyak orang							
3	Pelayanan	- Untuk memberikan pekerjaan pd. Masyarakat - Untuk memberikan penataran pd. Masyarakat - Untuk membantu ekonomi masyarakat							
4	Keluarga	- Demi masa depan anak atau keluarga - Untuk dapat disayang suami/istri - Untuk membahagiakan ayah/ibu							
5	Pemenuhan diri	- Untuk menjadi atasan/mandiri - Untuk mencapai tujuan hidup melalui bisnis - Menghindari bekerja pada orang lain - Produktif/kemampuan pribadi - Tantangan kecakapan diri							
6	Lain-lain	- - -							
Jumlah									
Nilai rata-Rata									

Keterangan: Nilai 1. Motivasi Sangat Lemah

Nilai 2. Motivasi Lemah

Nilai 3. Motivasi Sedang

Nilai 4. Motivasi Kuat

Nilai 5. Motivasi Sangat Kuat

Catatan: Disebarkan bulan ke 1 s/d ke 6 dilaksanakan baik nilai individu/nilai rata-rata kelompok.