

# **“MEMBANGUN USAHA MANDIRI”**

## **PENYULUHAN**

Materi ini disampaikan pada kegiatan Pengabdian Masyarakat Kepada  
Masyarakat RT 007 LK II Labuhan Ratu Bandar Lampung

Oleh :

Dra. FARIDA EFRIYANTI, MM



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS BANDAR LAMPUNG**

**2021**

**KETUA RT 007 LK II LABUHAN RATU  
BANDAR LAMPUNG**

---

**SURAT PERMOHONAN**

No. 2 / U / IV / 2021

Yang bertanda tangan dibawah ini Ketua RT 007 LK II, Labuhan Ratu, Bandar Lampung mengajukan permohonan kepada :

NAMA : Dra. Farida Efiyanti, M.M.  
PEKERJAAN : Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis UBL

Untuk mengisi acara penyuluhan "Membangun Usaha Mandiri" Pada Hari Sabtu  
3 April 2021 Pukul 10.00 s.d selesai

Demikian surat permohonan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagai mana  
mestinya

Bandar Lampung, 1 April 2021

Ketua,



Edison



**UNIVERSITAS BANDAR LAMPUNG**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

AKUNTANSI STATUS TERAKREDITASI "A" No: 4078/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2019  
MANAJEMEN STATUS TERAKREDITASI "A" No: 2192/SK/BAN-PT/Akred/S/VIII/2018

Jl. Z.A. Pagar Alam No. 26 Lb. Ratu, Bandar Lampung. Telp. : 701979 – 701463. Fax. 701467

<b>SURAT TUGAS</b>	Nomor Dokumen	FM.SD.FEB.007
	Nomor Revisi	-
	Tgl. Berlaku	Maret 2013
	Nomor Surat	06.b/ST/FEB-UBL/IV/2021
	Halaman	1

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bandar Lampung dengan ini memberi tugas kepada :

Nama : **Dra. Farida Efriyanti, M.M.**  
Pekerjaan : Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bandar Lampung

Untuk Melaksanakan Kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat (PKM) dalam Bentuk Penyuluhan dengan judul "**Membangun Usaha Mandiri**". Kegiatan ini akan dilaksanakan pada :

Hari/tanggal : Sabtu, 3 April 2021  
Waktu : 10.00 s.d. Selesai  
Tempat : TK Bakti Ibu Labuhan Ratu Bandar Lampung

Demikian surat tugas ini disampaikan untuk dapat dilaksanakan, atas kerjasamanya kami ucapkan terimakasih.

Bandar Lampung, 1 April 2021

Dekan,

Prof. Dr. Iskandar Ali Alam, S.E., M.M.P.

## HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul Pengabdian : Membangun Usaha Mandiri
2. Bidang Ilmu : Manajemen
3. Petugas Penyuluh : Dra. Farida Efiyanti, M.M
4. NIDN : 0027046101
5. Jenis Kelamin : Perempuan
6. Pangkat/Gol/NIP : Pembina / IVA/196104271987032002
7. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
8. Fakultas/Prodi : Fak, Ekonomi dan Bisnis / Manajemen
9. Perguruan Tinggi : Universitas Bandar Lampung
10. Bidang keahlian : Manajemen
11. Lokasi Pengabdian : TK Bakti Ibu Bandar Lampung
12. Biaya Pengabdian : Rp.500.000,00
13. Sumber Dana : Mandiri
14. Jumlah Mahasiswa : 1 Orang
15. Staf Pendukung : 1 Orang
16. Waktu Pengabdian : Sabtu, 3 April 2021

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

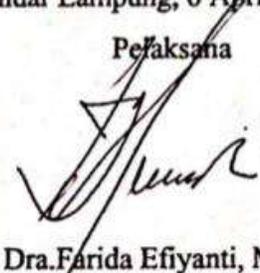
Universitas Bandar Lampung



  
Prof. Dr. Iskandar Ali Alam, S.E., M.M.

Bandar Lampung, 6 April 2021

Pefaksana

  
Dra. Farida Efiyanti, MM

Mengesahkan

Kepala LPPM-Universitas Bandar Lampung



  
Dr. Hendri Durtan, SE, MM



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

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

**SURAT KETERANGAN**

**Nomor : 36/ S.Ket / LPPM-UBL / IV / 2021**

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

- |                                 |                                    |
|---------------------------------|------------------------------------|
| 1. Nama                         | : Dra. Farida Efriyanti, M.M.      |
| 2. NIDN                         | : 0027046101                       |
| 3. Tempat, tanggal lahir        | : Pulau Panggung, 27 April 1961    |
| 4. Pangkat, golongan ruang, TMT | : Pembina / IV.a Tmt April 2000    |
| 5. Jabatan                      | : Lektor Kepala 01 Oktober 2000    |
| 6. Bidang Ilmu                  | : Manajemen                        |
| 7. Jurusan / Program Studi      | : Manajemen / Manajemen dan Bisnis |
| 8. Unit Kerja                   | : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UBL  |

Telah melaksanakan penyuluhan dengan judul:  
**"MEMBANGUN USAHA MANDIRI"**

Demikian surat ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bandar Lampung, 5 April 2021  
Kepala LPPM-UBL

Dr. Hendri Dunan, S.E., M.M.

**Tembusan:**

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

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
ABSTRAK.....	iv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
BAB III PENUTUP.....	17
DAFTAR PUSTAKA.....	18
LAMPIRAN.....	19

## ABSTRAK

Untuk menjadi wirausaha yang handal tidaklah mudah dan tidaklah sesulit yang dibayangkan banyak orang, karena sebenarnya berwirausaha dapat dipelajari oleh setiap orang. Salah satu kunci sukses memulai usaha adalah adanya kemampuan menuangkan ide-ide atau gagasan cemerlang yang kreatif dan inovatif dan mempunyai nilai ekonomi/komersial tinggi ke dalam sebuah Business Plan atau perencanaan bisnis yang matang dan realistis. Apapun jenis usaha yang akan kita jalankan. Lebih-lebih jika ditindaklanjuti dengan menuangkan ide-ide tersebut dalam tulisan sehingga dapat dikomunikasikan kepada pihak-pihak lain.

Kemauan dan kemampuan untuk mengambil risiko merupakan salah satu nilai utama dalam kewirausahaan. Wirausaha yang tidak mau mengambil risiko akan sukar memulai atau berinisiatif, namun tidak hanya itu saja. Memulai usaha merupakan suatu hal yang penting dalam melakukan usaha, oleh sebab itu memerlukan kiat yang tepat untuk memperoleh kesuksesan.

Ide-ide untuk memulai sebuah usaha dapat diawali dengan mengamati lingkungan. Biasanya ide baru muncul hasil dari proses interaksi seseorang dengan lingkungan. Ada beberapa langkah-langkah yang dapat dilakukan apabila seseorang ingin memulai wirausaha, antara lain pilih bidang usaha yang Anda minati dan memiliki hasrat dan pengetahuan di dalamnya, perluas dan perbanyak jaringan bisnis dan pertemanan, pilihlah keunikan dan nilai unggul dalam produk/jasa anda, jaga kredibilitas dan brand image.

**Kata Kunci : Usaha, wirausaha, kunci sukses wirausaha**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. LATAR BELAKANG**

Kewirausahaan pada hakekatnya adalah sifat, ciri dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif (Suryana, 2000). Istilah kewirausahaan berasal dari terjemahan “Entrepreneurship”, dapat diartikan sebagai “the backbone of economy”, yang adalah syaraf pusat perekonomian atau pengendali perekonomian suatu bangsa (Soeharto Wirakusumo, 1997:1). Secara epistemologi, kewirausahaan merupakan suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha atau suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru dan berbeda. Menurut Thomas W Zimmerer, kewirausahaan merupakan penerapan kreativitas dan keinovasian untuk memecahkan permasalahan dan upaya untuk memanfaatkan peluang yang dihadapi sehari-hari. Kewirausahaan merupakan gabungan dari kreativitas, keinovasian dan keberanian menghadapi resiko yang dilakukan dengan cara kerja keras untuk membentuk dan memelihara usaha baru.

Wirausaha adalah kemampuan yang dimiliki oleh seseorang untuk melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis; mengumpulkan sumber daya-sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat dan mengambil keuntungan dalam rangka meraih sukses. Wirausaha merupakan orang yang mengorganisir dan mengarahkan usaha baru. Wirausaha berani mengambil risiko yang terkait dengan proses memulai usahanya.

Beberapa Wirausaha dapat terlahir dalam suatu seni dengan mulai membuka usaha kecil-kecilan seperti kedai nasi, kios rokok, bengkel sepeda, dan akhirnya terus berkembang menjadi besar dan sukses. Kebanyakan dari mereka yang belajar menjadi Wirausaha, selalu mengikuti dan mempelajari keberhasilan para Wirausaha yang berpengalaman. Mungkin mereka telah mengamati keberhasilan seseorang, kerabat, kawan, atau dari orang tua. Perkembangan kegiatan ekonomi terus tumbuh dan mengalami pasang surut. Kondisi ini

menyebabkan setiap orang berusaha mengembangkan diri dengan kompetensi yang dimiliki untuk mengembangkan ide dan meraih peluang yang terukur dan tingkat prestasi tertentu pula.

Oleh karena itu ribuan perusahaan didirikan orang untuk mengembangkan diri. Perusahaan itu ada yang bertahan dan berhasil, serta ada pula yang mengalami kegagalan. Ada yang berkembang dan berhasil karena perusahaan tersebut dikelola oleh wirausahawan yang berpengalaman dan tahu apa yang sedang dilakukannya. Bakat seorang Wirausaha akan bertambah dan berkembang berkat pengetahuan, pengalaman, dan keterampilan yang diperoleh dari hasil interaksi dengan lingkungan. Kekurangan dan kelemahan yang terdapat pada Wirausaha harus terus menerus dikurangi, ia terus menerus bekerja keras, ia akan berusaha belajar dari sesama profesi, memahami dan mengenal lingkungan yang mampu mengembangkan dirinya serta mengenali profesinya sendiri.

## **B. TUJUAN PELATIHAN**

Adapun tujuan dari diadakannya pelatihan ini yaitu :

1. Masyarakat RT 07 LK II Labuhan Ratu Bandar Lampung dapat mengetahui tentang kewirausahaan
2. Masyarakat RT 07 LK II Labuhan Ratu Bandar Lampung dapat mengetahui langkah langkah membuat wirausaha
3. Masyarakat RT 07 LK II Labuhan Ratu Bandar Lampung dapat mengetahui tentang sifat dalam wirausaha

## **C. MANFAAT PELATIHAN**

Adapun manfaat yang dapat di peroleh dari pelatihan ini yaitu menjadikan Masyarakat RT 07 LK II Labuhan Ratu Bandar Lampung membangun usaha mandiri yang sukses .

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Pengertian Kewirausahaan**

Kewirausahaan merupakan suatu proses dinamis untuk menciptakan nilai tambah atas barang dan jasa serta kemakmuran. Peter F. Drucker (1994) mendefinisikan kewirausahaan sebagai kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Thomas W. Zimmerer (1996;51) mengungkapkan bahwa kewirausahaan merupakan proses penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan mencari peluang yang dihadapi setiap orang dalam kehidupan sehari-hari. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran kreatif dan tindakan inovatif demi terciptanya peluang.

Thomas W. Zimmerer et al (2005) merumuskan manfaat berwirausaha sebagai berikut: 1. Memberi peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri. 2. Memberi peluang melakukan perubahan: Pebisnis menemukan cara untuk mengombinasikan wujud kepedulian mereka terhadap berbagai masalah ekonomi dan social dengan harapan akan menjalani kehidupan yang lebih baik 3. Memberi peluang untuk mencapai potensi diri sepenuhnya : Memiliki usaha sendiri memberikan kekuasaan, kebangkitan spiritual dan membuat wirausaha mampu mengikuti minat atau hobinya sendiri. 4. Memiliki peluang untuk meraih keuntungan seoptimal mungkin 5. Memiliki peluang untuk berperan aktif dalam masyarakat dan mendapatkan pengakuan atas usahanya 6. Memiliki peluang untuk melakukan sesuatu yang disukai dan menumbuhkan rasa senang dalam mengerjakannya Entrepreneur dalam menjalankan bisnisnya tidak lepas dari modal.

Modal tidak selamanya identik dengan uang ataupun barang (tangible). Sebuah ide sudah termasuk modal yang luar biasa karena ide merupakan modal utama yang akan membentuk dan mendukung modal lainnya.

Beberapa modal yang termasuk ke dalam modal tidak berwujud (intangible) antara lain : 1. Modal Intelektual Modal Intelektual didefinisikan sebagai kombinasi dari sumberdaya-sumberdaya intangible dan kegiatan-kegiatan yang membolehkan organisasi mentransformasi sebuah bundelan material, keuangan dan sumberdaya manusia dalam sebuah kecakapan sistem untuk menciptakan stakeholder value (Cut Zurnali , 2008). 2. Modal Sosial dan Moral Modal sosial dan moral yang dapat disebut sebagai suatu integritas merupakan suatu hal penting yang membentuk sebuah citra terhadap kepribadian Anda sebagai seorang wirausaha. Pada saat menjalankan bisnis, ada etika wirausaha yang tidak boleh Anda langgar. 3. Modal Mental Mental wirausaha harus ditaman sejak dini.

Karena modal mental merupakan kesiapan sejak dini kemudian diwujudkan dalam bentuk keberanian untuk menghadapi risiko dan tantangan. Sebagai wirausaha, Anda harus berani menghadapi risiko. Risiko disini berarti risiko yang telah diperhitungkan sebelumnya sehingga hasil yang akan dicapai akan proporsional terhadap risiko yang akan diambil. Anda harus bisa belajar mengelola risiko dengan cara mentransfer berbagai risiko ke pihak lain seperti bank, investor, konsumen, pemasok dan sebagainya

## **B. Langkah-Langkah memulai wirausaha**

Langkah-langkah memulai wirausaha Menurut modul pembelajaran wirausaha yang dikeluarkan oleh Dirjen Dikti, ada beberapa langkah-langkah yang dapat dilakukan apabila seseorang ingin memulai wirausaha:.

- a) Pilih bidang usaha yang Anda minati dan memiliki hasrat dan pengetahuan di dalamnya. Kewirausahaan (entrepreneurship) muncul apabila seseorang individu berani mengembangkan usaha-usaha dan ide-ide barunya. Proses kewirausahaan meliputi semua fungsi, aktivitas dan tindakan yang berhubungan dengan perolehan peluang dan penciptaan organisasi usaha (Suryana, 2001).

Wirausahawan adalah mereka yang melakukan upaya-upaya kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide, dan meramu sumber daya untuk menemukan peluang (opportunity) dan perbaikan (preparation) hidup (Prawirokusumo, 1997) Tips pertama ini sangatlah membantu bagi seseorang yang cenderung memiliki keinginan yang tinggi sekaligus mudah jenuh. Tidak mudah memang, terutama jika seseorang sudah lama dan terbiasa berada dalam zona aman. Seringkali kesibukan kerja membunuh instink seseorang untuk berkreasi maupun mengasah minat dan kesukaan yang mampu mendatangkan uang. Jika anda telah menentukan minat, maka segeralah asah pengetahuan dan perbanyak bacaan serta ketrampilan mengenai bidang usaha yang hendak Anda tekuni. Kadang-kadang hal-hal yang dirasakan sudah dikuasai, ternyata setelah berada di lapangan berbeda drastis dengan yang dipikirkan. Seorang yang sehari-hari mengerjakan pekerjaan keahlian tertentu, belum tentu bisa sukses berbisnis dalam bidang tersebut, karenanya perlu sekali belajar dari orang-orang yang telah sukses merintis usaha di bidang tersebut. Belajar dan menimba ilmu dan pengetahuan tersebut dapat dilakukan melalui magang atau kerjasama dengan berbagai pihak yang telah sukses dibidang bisnis.

- b) Perluas dan perbanyak jaringan bisnis dan pertemanan. Sebagai seorang wirausaha dalam kegiatan usaha memerlukan kerjasama usaha dengan pihak lain, dan dalam memilih mitra kerjasama tentu memilih mitra yang memiliki kelebihan atas kekurangan yang dimiliki diri sendiri, serta memberi manfaat baik bagi diri sendiri maupun mitra kerja sama. Dengan demikian, kerja sama tidak didorong oleh kepentingan sepihak saja, melainkan harus dilandasi oleh kesepakatan yang membawa kemaslahatan kedua pihak. Sebuah langkah penting dimana seseorang mendapatkan informasi dari interaksi dengan orang lain. Beberapa ahli menyarankan ketika seorang takut berwirausaha secara sendirian, maka mengawali usaha secara kelompok adalah

alternatif. Oleh karenanya, kualitas dan kuantitas dalam interaksi sosial akan lebih memungkinkan individu akan membuat kelompok dalam berwirausaha. Informasi yang penting ketika akan memulai usaha adalah informasi mengenai lokasi, potensi pasar, sumber modal, pekerja, dan cara pengorganisasiannya. Kombinasi antara jaringan yang luas dan kenekaragaman latar belakang akan mempermudah mendapatkan informasi tersebut. Jaringan dan pertemanan memberikan jalan dalam membangun usaha seseorang, karena Seringkali tawaran-tawaran peluang bisnis dan dukungan pengembangan bisnis datang dari rekan-rekan di dalam jaringan tersebut. Namun anda tetap harus hati-hati, karena tidak pernah ada yang namanya makan siang gratis, siapapun itu, anda harus tetap berhati-hati dan mempersiapkan akan datangnya hal-hal yang tidak terduga. Oleh karena itu, sebelum kesepakatan kerja sama ditandatangani, harus jelas dulu apa saja yang disepakati beserta aturan mainnya dan sanksi-sanksi, bila salah satu pihak ingkar janji dari kerja sama

- c) Pilihlah keunikan dan nilai unggul dalam produk/jasa anda. Suatu usaha dapat dilakukan yang sesuai dengan keahliannya maupun kemampuan pelayanannya. Seperti counter HP di Semarang merupakan bisnis yang menjamur dalam 3-4 tahun ini. Jika mereka tidak mempunyai keunggulan kompetitif misalnya layanan purna jual, harga yang bersaing, ataukah layanan secara umum baik, maka sulit akan berkembang. Seseorang datang ke sebuah toko untuk membeli HP, sebagian besar karena informasi yang telah didapatkan sebelumnya apakah dari mulut ke mulut ataukah dari koran. Hal ini sangat berbeda dengan ahli terapis untuk anak autis. Kenyataan menunjukkan penderita autis meningkat di masyarakat, sementara layanan atau terapis autis belum terlalu banyak. Keahlian khusus yang 'langka' akan dicari orang tanpa mempertimbangkan aspek lokasi usaha. Kebanyakan orang tidak sadar, ketika memulai berbisnis,

terjebak di dalam fenomena banting harga. Padahal, ada kalanya, harga bukan segalanya. Anda harus bisa mencari celah dan ceruk pasar yang unik. Anda harus menentukan posisi anda di dalam peta persaingan usaha. Jika anda menilai terlalu tinggi jasa/produk anda, sementara hal yang anda tawarkan itu tidak punya keunggulan yang sangat spesifik dan memiliki nilai tambah, maka orang akan berpaling kepada usaha sejenis dengan harga dan kualitas yang jauh lebih baik.

d) Jaga kredibilitas dan brand image. Menjaga kredibilitas dan brand image merupakan suatu yang penting dalam memulai usaha. Seringkali kita ketika memulai berusaha, melupakan faktor nama baik, kredibilitas dan pandangan orang terhadap produk/jasa kita. Menurut Kotler, terdapat lima kualitas layanan yang perlu diperhatikan oleh suatu usaha, agar pelayanan yang diberikan berkualitas, yaitu:

1) Reliability (Keandalan), yaitu kemampuan untuk memberikan layanan sesuai dengan yang dijanjikan dengan terpercaya, akurat, dan konsisten.

2) Responsiveness (Daya Tanggap), yaitu kemauan untuk membantu pelanggan dan memberikan layanan dengan cepat serta mendengar dan mengatasi keluhan/komplain yang diajukan konsumen.

3) Assurance (Kepastian), yaitu berupa kemampuan untuk menimbulkan keyakinan dan kepercayaan terhadap janji yang telah dikemukakan kepada konsumen.

4) Emphaty (Empati), yaitu kesediaan untuk lebih peduli memberikan perhatian, kesopanan, hubungan personal secara pribadi kepada pelanggan.

5) Tangible (Berwujud), yaitu berupa penampilan fasilitas fisik, peralatan, dan berbagai media komunikasi. Misalnya salah satu usaha bisnis, seringkali bertindak arogan dan mengabaikan keluhan para pelanggannya, padahal bukan hanya sekali dua kali orang-orang melakukan komplain, akibatnya, kehilangan pelanggan adalah hal nyata yang akan terjadi dan bahkan kehilangan pasar potensial dan

pangsa pasar yang dikuasainya. Menurut Aaker & David (1996:23) menyatakan bahwa untuk meningkatkan kesetiaan pelanggan perusahaan dapat melakukan tiga tindakan. Pertama, melalui frequent buyer program, yaitu usaha untuk memberikan penghargaan dan memperkuat perilaku pembelian ulang, dianggap efektif untuk meningkatkan kesetiaan pelanggan. Kedua, pembentukan customer club, sehingga perusahaan dapat melakukan komunikasi langsung dengan pelanggan dan lebih mengenal dekat siapa pelanggannya, latar belakang, kebutuhan, serta keinginannya, termasuk memperoleh data base pelanggannya. Ketiga, data base marketing, melalui data base marketing yang baik para pelanggan, akan memudahkan bagi perusahaan untuk berkomunikasi tentang produk dan mendapatkan informasi tentang kebutuhan dan keinginan yang “tersembunyi” para pelanggan.

- e) Berhemat dalam operasional secara terencana serta sisihkan uang untuk modal kerja dan penambahan investasi alat-alat produksi/jasa. Menurut Zimmerer (dalam Suryana, 2003 : 44-45) ada beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya, diantaranya:
- 1) Tidak kompeten dalam manajerial. Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil.
  - 2) Kurang berpengalaman baik dalam kemampuan mengkoordinasikan, keterampilan mengelola sumber daya manusia, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan.
  - 3) Kurang dapat mengendalikan keuangan. Agar perusahaan dapat berhasil dengan baik, faktor yang paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas. Mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat. Kekeliruan dalam memelihara aliran kas akan menghambat operasional perusahaan dan mengakibatkan perusahaan tidak lancar. Banyak orang yang jika sudah untung besar dan berada di

atas, melupakan faktor persiapan akan hal tak terduga maupun merencanakan pengembangan usaha. Padahal bisnis adalah sama dengan hidup, harus selalu bertahan dan berjuang. Banyak pengusaha seperti pengrajin kita, ketika sudah kebanjiran order dan menerima banyak uang, malah mendahulukan membeli mobil mewah ataupun mobil sport. Hal ini tidak salah, namun akan lebih baik jika keuntungan itu disisihkan untuk laba ditahan dan penambahan modal kerja. Dengan demikian usaha bisa lebih berkembang, dan mendapatkan kepercayaan dan pinjaman modal dari bank menjadi lebih mudah. Sebaiknya untuk keperluan sehari-hari, pemilik perusahaan mencadangkan alokasi dana secukupnya saja untuk biaya hidup dan keperluan pribadi dalam bentuk gaji tetap komisaris/pemilik. Atau disisihkan sebagian saja dari laba tahunan, namun jangan mengganggu arus kas perusahaan untuk kepentingan pribadi yang tidak ada urusannya dengan produktivitas usaha.

### **C. Sikap dalam kewirausahaan**

Kejujuran dalam kewirausahaan Sikap positif, seperti kejujuran akan menjadi suatu sikap seorang wirausahawan, apabila sikap jujur itu dilakukan terusmenerus yang diulang, sehingga menjadi suatu kebiasaan. Apabila kita melakukan sikap diluar kebiasaan, maka hati akan merasa gelisah. Kebiasaan-kebiasaan baik susah diperoleh, namun sekali telah diperoleh mereka merupakan harta-harta penting yang sulit dinilai. Salah satu harta kehidupan pada manusia adalah melahirkan kebiasaan meraih keberhasilan.

Keberhasilan merupakan prestasi, yang dilandasi oleh kejujuran dan disiplin. Seorang Wirausaha yang memiliki keyakinan dan kepribadian, bermula dari adanya ide sendiri, kemudian mengembangkan kegiatan usahanya yang sel alu berpegang pada nilai-nilai kejujuran dan disiplin diri. Seperti kita ketahui, hidup itu merupakan kancah perjuangan. Karena adanya makna kejujuran dalam hidup, kita harus berjuang dengan penuh

keyakinan ingin maju di dalam Wirausaha. Obat yang baik untuk menjalankan perjuangan dalam hidup adalah adanya keyakinan pada diri sendiri. Sayangilah diri sendiri untuk keberhasilan. Cara pikir positif, kreatif, dan dinamis akan memberikan hasil dalam hidup.

Untuk mencapai tujuan yang dicita-citakan, makna kejujuran dan disiplin harus tertanam sejak dini. Kita harus mempelajari dan memahami serta menghayati khasiat kejujuran dalam hidup dan kebenaran dalam arti hidup. Makna kejujuran dalam hidup ditujukan untuk dunia akhirat sampai tingkat tertentu keberhasilan seorang Wirausaha bergantung kepada kejujuran untuk bertanggung jawab atas pekerjaannya. Jujur dalam berwirausaha artinya mau dan mampu mengatakan sesuatu sebagaimana adanya. Bila berdagang, barang yang baik harus dikatakan baik dan barang yang rusak harus dikatakan rusak.

Kejujuran itu dapat disamakan dengan “amanah”. Amanah adalah bila diberi kepercayaan dalam berwirausaha tidak khianat, kalau berkata selalu benar dan jika berjanji dalam bisnis tidak mungkir. Makna jujur dalam hidup ini termasuk sifat yang perlu dimiliki oleh seorang Wirausaha, karena sifat ini akan mendatangkan kepercayaan masyarakat konsumen. Dengan kesediaan berbuat jujur, berarti setiap perbuatan yang dilakukan oleh Wirausaha maknanya dapat menyenangkan orang lain maupun diri sendiri. Akhirnya, dengan ketekunan kerja keras, diikuti dengan kejujuran akan dapat menciptakan suatu kemajuan dalam Wirausaha.

Kemajuan yang dicapai tentu harus diikuti dengan disiplin yang baik, bukan sekedar dengan kerja keras ingin hasil yang baik, tapi harus diikuti dengan disiplin tinggi. Kebenaran dan kejujuran adalah suatu jaminan yang paling tepat untuk mencapai kemajuan di dalam wirausaha. Kejujuran dalam segala kegiatan bisnis, misalnya menimbang barang, mengukur, membagi, berjanji membayar utang akan membuat ketenangan lahir dan batin. Memang demikian, berbisnis harus dilandasi oleh kejujuran. Apabila seorang Wirausaha jujur, maka ia akan mendapat keuntungan dari segala penjurua yang tidak ia duga dari mana datangnya. Seorang Wirausaha

dapat mengembangkan lingkungannya karena ia dapat memberi apa yang ada, baik tenaga harta maupun pikirannya.

Kesediaan berbuat demikian merupakan tingkah laku yang terpuji dan dapat diterima oleh masyarakat. Apabila orang berbisnis tidak jujur maka tunggulah kehancurannya. Ketidakjujuran dalam berusaha dan segala akibatnya, akan membawa kerugian yang sangat fatal. Sifat dan tingkah laku Wirausaha harus dapat menyertai kesabaran, ketekunan, kerajinan, dan kemajuan kerja keras dalam usaha pembinaan pribadi seorang Wirausaha. Seorang Wirausaha yang tidak memiliki kejujuran dan disiplin pribadi tidak akan berhasil di dalam men-capai tujuan dan cita-citanya. Kejujuran dan disiplin pribadi seorang Wirausaha merupakan kewajiban moral yang dibebankan kepada diri sendiri, untuk keperluan diri sendiri menurut fitrahnya. Orang yang tidak jujur di dalam Wirausaha, akan menderita dan akan menerima suatu keadaan:

- a. Tidak dipercaya masyarakat konsumen,
- b. Menjadi rendah diri dan rasa malu,
- c. Mudah tersinggung atau emosi,
- d. Cepat iri dan dengki,
- e. Suka dendam,
- f. Prasangka buruk dan dusta,
- g. Tidak punya teman, atau
- h. Kehancuran dalam usahanya. (Ikaputera Waspada, 2004)

Salah satu kunci keberhasilan seorang Wirausaha di dalam usahanya adalah sifat kejujuran dan kepercayaan dari masyarakat konsumen terhadap dirinya. Akibat jika seorang Wirausaha di dalam usahanya tidak jujur dan tidak bertanggung jawab adalah banyak masyarakat konsumen yang tidak mempercayainya, baik kepada bidang usahanya maupun kepada kariernya. Hal ini terlebih-lebih kita rasakan pada lapangan kerja di perusahaan dan di perdagangan. Untuk menjadi karyawan pada perusahaan, faktor kejujuran dan tanggung jawab mendapat sorotan dan penilaian yang serius dari pihak pemilik perusahaan. Kejujuran adalah sendi pokok bagi

kelangsungan hidup yang diikuti kegiatan pikiran dan kerja keras. Orang-orang yang selalu ingat kepada Allah di mana pun dan kapan pun adalah orang-orang yang jujur, tenang, sabar, serta teratur dalam melaksanakan pekerjaannya. Untuk mencapai kebahagiaan lahir dan batin tidaklah mudah kita ucapkan. Untuk mendapatkannya diperlukan kejujuran dalam perjuangan dan pengorbanan.

## **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari pembahasan diatas dapat di tarik kesimpulan bahwa untuk menjadi wirausaha yang sukses harus dapat memahami tentang kewirausahaan, bagaimana langkah-langkah membuat wirausaha serta sifat-sifat kewirausahaan

#### **B. Saran**

Untuk menjadikan Masyarakat RT 07 LK II Labuhan Ratu Bandar Lampung sebagai wirausaha yang sukses diperlukannya dukungan dan dorongan dari berbagai pihak seperti keluarga, lingkungan, dan pihak pihak lainnya yang dapat ikut serta mengembangkan kewirausahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Rintang Saragih, 2017, “Membangun Usaha Kreatif, Inovatif, Dan Bermanfaat Melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial”, STIE LMII MEDAN, VOL 3 NO. 2 ISSN : 2301-6264
- Suwinardi, 2018, “Langkah Sukses Memulai Usaha”, Jurnal Orbith Vol. 14 No.3
- Supriyanti, 2009, “Business Plan Sebagai Langkah Awal Memulai Usaha”, Jurnal Ekonomi & Pendidikan, Volume 6 Nomor 1
- Wahju Wulandari, Sodik, 2019 “Manajemen Usaha Untuk Usaha Kecil”, Badan Penerbitan Universitas Widyagama Malang, Malang