

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/361776218>

# BUKU AJAR KEWIRAUSAHAAN BAGI MAHASISWA KEBIDANAN

Book · October 2021

---

CITATIONS  
0

READS  
2,681

1 author:



[Siti Khuzaiyah](#)

Midwifery Program Faculty Health Sciences Universitas Muhammadiyah Pekajangan

44 PUBLICATIONS 33 CITATIONS

SEE PROFILE

# BUKU AJAR KEWIRAUSAHAAN BAGI MAHASISWA KEBIDANAN

Siti Khuzaiyah, S.S.T., M.Kes. lahir di Batang 28 November 1987. Saat ini tinggal di Pekalongan dan memiliki tiga orang anak. Dia adalah seorang bidan. Gelar M.Kes. diperoleh dari program pasca sarjana UNDIP Semarang. Dia memiliki hobi menulis sejak SMP. Saat ini, tulisannya banyak tersebar di jurnal dan prosiding baik Nasional maupun Internasional. Beberapa tulisan ada di weblog pribadi.

Penulis yang juga seorang dosen kebidanan ini pernah menjadi Ketua Forum Lingkar Pena Pekalongan. Saat ini sebagai ketua Umum Pimpinan Daerah Nasyyatul Aisyiyah Kabupaten Pekalongan. Pada 28 Oktober 2019, penulis mendapat penghargaan sebagai Ketua Organisasi Pemuda Berprestasi tingkat Jawa Tengah. Penulis juga merupakan anggota Ikatan Konselor Menyusui Indonesia dan Persatuan Instruktur Pijat Bayi Indonesia. Selain aktif menjalankan program posyandu remaja, dia juga aktif memberikan seminar dan pelatihan seputar kesehatan ibu, anak, remaja dan parenting baik di tingkat lokal maupun nasional. Buku single pertama berjudul "Secret of Teens: Mengatasi Seksualitas, Pubertas dan Pergaulan," telah diterbitkan oleh penerbit Andi Jogjakarta tahun 2015. Aktivitas saat ini, selain sebagai dosen di Prodi Diploma Tiga Kebidanan Universitas Muhammadiyah Pekajangan Pekalongan, beliau juga menjadi trainer Hipnoterapi dan Hipnoprenatal serta menjadi tim trainer di Indonesian Holistic Care Association. Kegiatan lain yang dilakukan saat ini adalah menjalankan bisnis seragam batik dan juga menjadi terapis homecare untuk masalah terkait kesehatan ibu dan anak. Penulis dapat dihubungi melalui email [khuzaiyahpenulis@gmail.com](mailto:khuzaiyahpenulis@gmail.com), Instagram [@sitikhuzaiyah\\_yayah](https://www.instagram.com/sitikhuzaiyah_yayah), dan Whatsapp 085659676149.



Penerbit Insan Cendekia Mandiri  
Perumahan Gardena Maisa 2 Blok F03,  
Koto Baru, Kec. Kubung, Solok  
Email : [penerbitbic@gmail.com](mailto:penerbitbic@gmail.com)  
Website : [www.insancendekiamandiri.co.id](http://www.insancendekiamandiri.co.id)



**IKAPI**  
IKATAN PENERBIT INDONESIA



BUKU AJAR KEWIRAUSAHAAN BAGI MAHASISWA KEBIDANAN

Siti Khuzaiyah, S.S.T., M.Kes.



Siti Khuzaiyah, S.S.T., M.Kes.



# BUKU AJAR KEWIRAUSAHAAN BAGI MAHASISWA KEBIDANAN

## Memberdayakan Mahasiswa Sejak di Bangku Kuliah



**BUKU AJAR**  
**KEWIRAUSAHAAN BAGI**  
**MAHASISWA KEBIDANAN**

Memberdayakan Mahasiswa Sejak di Bangku Kuliah

## UU No 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta

### **Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4**

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

### **Pembatasan Pelindungan Pasal 26**

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

- i. penggunaan kutipan singkat ciptaan dan/atau produk hak terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
- ii. penggandaan ciptaan dan/atau produk hak terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
- iii. penggandaan ciptaan dan/atau produk hak terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan fonogram yang telah dilakukan pengumuman sebagai bahan ajar; dan
- iv. penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu ciptaan dan/atau produk hak terkait dapat digunakan tanpa izin pelaku pertunjukan, produser fonogram, atau lembaga penyiaran.

### **Sanksi Pelanggaran Pasal 113**

1. Setiap orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

# BUKU AJAR

Dilengkapi  
dengan studi kasus  
nyata tentang  
pengusaha yang  
sukses

# KEWIRAUSAHAAN BAGI

# MAHASISWA KEBIDANAN

Memberdayakan Mahasiswa Sejak di Bangku Kuliah

Siti Khuzaiyah, S.S.T., M.Kes.



**PENERBIT**  
**INSAN CENDEKIA MANDIRI**  
*Publisher of educational books*



**Buku Ajar Kewirausahaan bagi Mahasiswa Kebidanan:  
Memberdayakan Mahasiswa Sejak di Bangku Kuliah**

**Siti Khuzaiyah, S.S.T., M.Kes.**

Editor :  
**Siti Jamalul Insani**

Desainer:  
**Mifta Ardila**

Sumber :  
**www.freepik.com**

Penata Letak:  
**Siti Jamalul Insani**

Proofreader :  
**Tim ICM**

Ukuran :  
**viii, 126 hlm., 15,5x23 cm**

ISBN :  
**978-623-348-450-3**

Cetakan Pertama :  
**Oktober 2021**

Hak Cipta 2021, pada Siti Khuzaiyah, S.S.T., M.Kes.

Isi di luar tanggung jawab penerbitan dan percetakan

Hak cipta dilindungi undang-undang  
Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau  
memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini  
tanpa izin tertulis dari Penerbit.

**Anggota IKAPI : 020/SBA/20**

**PENERBIT INSAN CENDEKIA MANDIRI  
(Grup Penerbitan PT INSAN CENDEKIA MANDIRI)**

Perumahan Gardena Maisa 2, Blok F03, Nagari Koto Baru, Kecamatan Kubung,  
Kabupaten Solok, Provinsi Sumatra Barat – Indonesia 27361

HP/WA: 0813-7272-5118

Website: [www.insancendekiamandiri.co.id](http://www.insancendekiamandiri.co.id)

E-mail: [insancendekiamandirigroup@gmail.com](mailto:insancendekiamandirigroup@gmail.com)

# Daftar Isi

Prakata.....	vii
<b>01</b> Menemukan Ide dan Peluang Usaha.....	1
<b>02</b> Womenpreneur dan Usaha Berbasis Rumah.....	15
<b>03</b> Perintisan Usaha Baru dan Model Pengembangan .....	33
<b>04</b> Manajemen dan Strategi Usaha .....	41
<b>05</b> Etika Bisnis dan Profesionalisme dalam Wirasaha .....	55
<b>06</b> Merintis Usaha Praktik Mandiri Bidan .....	61
<b>07</b> Merintis Usaha di Luar Praktik Mandiri Bidan .....	77

<b>Pemuda Tangguh, Pengusaha Sukses .....</b>	<b>83</b>
<b>Pengalaman Bidan/Perawat yang Berwirausaha .....</b>	<b>87</b>
<b>Glosarium .....</b>	<b>109</b>
<b>Daftar Pustaka.....</b>	<b>113</b>
<b>Indeks.....</b>	<b>119</b>
<b>Kunci Jawaban Tes Formatif.....</b>	<b>121</b>
<b>Tentang Penulis .....</b>	<b>123</b>

# Prakata

Bismillaahirrohmaanirrohiim.

Alhamdulillah, setelah berproses dan melalui beberapa tahapan, akhirnya buku ajar “*Kewirausahaan Bagi Mahasiswa Kebidanan: Memberdayakan Mahasiswa Sejak di Bangku Kuliah*” dapat terselesaikan dengan baik.

Terima kasih untuk semua pihak yang telah membantu terselesainya buku ajar ini. Semoga buku ini dapat membawa manfaat bagi masyarakat, khususnya mahasiswa kebidanan.

Kepada para mahasiswa, selamat belajar dan mempraktikkan kewirausahaan dalam kehidupan sehari-hari. Satu hal yang perlu penulis tekankan, bahwa berwirausaha tidak selalu sama dengan jual beli. Mempraktikkan ilmu wirausaha berarti anda belajar tentang bagaimana manajemen hidup anda secara lebih luas. Dampak dari ilmu ini harapannya akan dapat meningkatkan peluang Anda dalam mengembangkan diri dan mengembangkan profesi bidan Anda secara lebih baik lagi.

Terakhir, penulis mohon maaf jika terdapat kekurangan dalam penyusunan buku ini. Segala kritik dan saran yang membangun akan sangat bermanfaat bagi perbaikan buku ini di masa mendatang. Wassalaamualaikum Wb. Wb

Pekalongan, Oktober 2021

Penulis

Siti Khuzaiyah, S.S.T., M.Kes.



# 01

## Menemukan Ide dan Peluang Usaha

### Tujuan pembelajaran:

1. Mahasiswa memahami konsep ide dan peluang usaha.
2. Mahasiswa mampu menyairng ide dan menganalisis kelayakan usaha.
3. Mahasiswa mampu menyebutkan sumber-sumber potensi usaha.
4. Mahasiswa mampu menjelaskan pentingnya bekal pengetahuan dan kompetensi kewirausahaan.

### A. IDE-IDE DAN PELUANG DALAM KEWIRAUSAHAAN

Menemukan ide dalam memulai usaha merupakan hal yang penting bagi calon wirausaha. Seringkali, seorang tidak bisa memulai usaha dengan alasan tidak punya ide usaha. Dia bingung mau usaha apa. Padahal, jika orang tersebut mau sedikit merenung dan mengamati kondisi di sekitarnya, maka dia akan menemukan begitu banyak ide dan peluang usaha di sekitar dia.

Ada beberapa tips usaha yang dapat dilakukan untuk mendapatkan ide bisnis dan membaca peluang usaha, yaitu sebagai berikut:

### **1. Memanfaatkan peluang usaha di sekitar kita**

Contoh: adanya kekhawatiran anak tidak lulus sekolah kemudian memunculkan ide untuk membuat bimbingan belajar.

### **2. Mengamati apa yang menjadi kebutuhan masyarakat dan temukan solusinya**

Contoh: masyarakat membutuhkan kemasan makanan ringan yang elegan, kemudian muncul bisnis kotak kue

### **3. Mengamati sekitar rumah**

Contoh: seorang yang sudah terbiasa menjaga adiknya, ketika besar dia terinspirasi menjadi pengusaha *baby sitter* setelah melihat ada ibu hamil 9 bulan yang berjalan tertatih-tatih di kampusnya menyebarkan brosur untuk menjadi *baby sitter*. Orang tersebut akhirnya mendirikan *website* *sittercity.com* dan memperoleh pendapatan U\$ 2.6 juta.

### **4. Memetakan keterampilan tertentu yang dimiliki**

Setiap orang tentu memiliki keterampilan tertentu yang mungkin tidak dimiliki oleh orang lain. Keterampilan ini jika di asah terus menerus dapat menjadi peluang bisnis yang menguntungkan.

Contoh: seseorang yang terampil desain grafis, bisa membuka bisnis brosur. Seseorang yang terampil di bidang computer, bisa membuka bisnis di service atau rental computer. Seseorang yang punya keterampilan membuat kerajinan tangan, bisa membuka bisnis souvenir pernikahan, dan lain sebagainya.

## 5. Bisnis dari hobi dan minat

Hobi yang dimiliki dapat menjadi peluang yang bagus untuk dikembangkan menjadi lahan usaha. Sebagai contoh, seseorang yang memiliki hobi melukis, maka lukisannya bisa dijual di galeri. Orang yang hobi menulis, dia dapat menjadi penulis buku dan menjual bukunya, atau bisa juga menjadi penulis lepas di koran atau majalah.

Selain dari 5 hal di atas, ide bisnis juga dapat didapatkan dengan cara melihat barang-barang di sekitar rumah apa yang sering digunakan, rasakan kebutuhan dan keinginan diri sendiri, rasakan kebutuhan dan keinginan orang sekitar, mengikuti seminar/pelatihan kewirausahaan, membaca buku tentang wirausaha, berkunjung dan bercerita dengan teman yang menjalankan usaha,, bergabung dengan komunitas wirausaha, membaca media massa yang memberikan informasi seputar peluang usaha, atau menonton tayangan wirausaha baik di TV maupun di internet.

Ketika melakukan usaha pencarian ide usaha, jangan lupa sediakan kertas catatan untuk mencatat ide bisnis yang muncul seketika proses pencarian ide. Mencatat merupakan hal yang penting. Dengan aktivitas mencatat ide, maka seorang calon pengusaha akan mengakomodir ide-ide apa yang terlintas di kepala dan memungkinkan untuk diwujudkan.

Ada beberapa ide dan peluang usaha yang bisa dijadikan inspirasi usaha yaitu sebagai berikut:

1. Bisnis makanan dan minuman (contoh: roti aneka rasa, cemilan, aneka *frozen food*).
2. Bisnis pakaian (contoh: produksi jilbab, *reseller* pakaian, masker)

3. Bisnis kecantikan (contoh: mendirikan salon dirumah, membuat produk masker alami, membuat minuman kesehatan)
4. Bisnis percetakan
5. Bisnis servis kendaraan atau cuci kendaraan
6. Bisnis produksi *souvenir*
7. Bisnis *event organizer*, dll.

## **B. MENYARING IDE DAN ANALISIS KELAYAKAN USAHA**

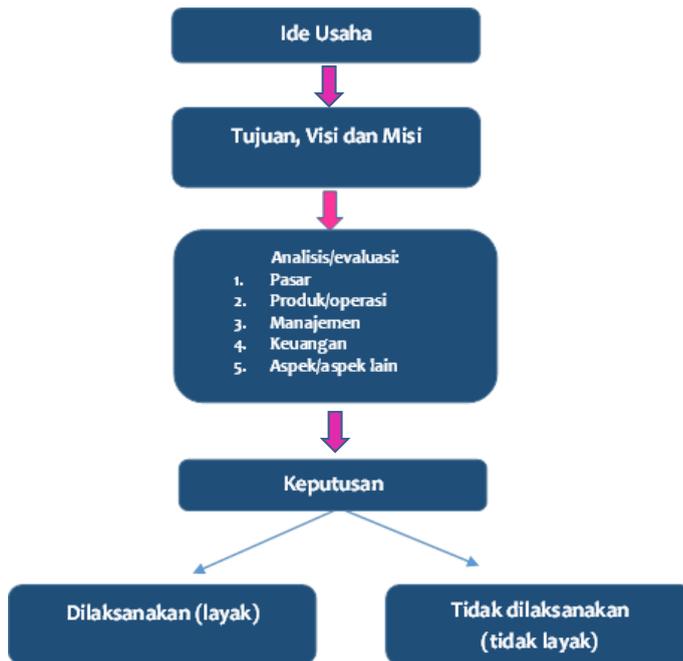
Setelah melakukan proses pencarian ide, seseorang mungkin akan menemukan begitu banyak ide berseliweran di kepala. Barangkali semua terasa begitu menarik untuk dijalankan. Di dalam satu waktu, bisa jadi seseorang memiliki ide yang bertumpuk-tumpuk. Satu sisi mungkin orang tersebut ingin menjalankan ide bisnis A karena dianggap paling cocok dengan *passion*-nya, tapi di sisi lain mungkin dia juga ingin menjalankan bisnis B karena dianggap akan berpotensi mendatangkan laba besar.

Ketika seseorang sudah menemukan banyak ide yang menarik baginya, maka langkah selanjutnya dia perlu menyaring ide. Ide mana yang kira-kira dapat diwujudkan? Ide mana yang mungkin paling sesuai untuknya? Jangan sampai kita melakukan dua bisnis baru bersamaan dimana keduanya masih kondisi belum stabil. Diperlukan focus dan strategi dalam memilih satu ide bisnis untuk dieksekusi.

Ada beberapa panduan pertimbangan yang perlu dicermati dalam menentukan ide bisnis mana yang mau dijalankan, berikut beberapa pertimbangannya (Anoraga, 2007):

1. Ketersediaan pasar
2. Risiko kegagalan
3. Harga

Secara lebih detail, berikut langkah-langkah dalam menganalisis ide usaha apakah layak dijalankan atau tidak:



**Gambar 1: Langkah analisis kelayakan ide usaha (Posman, dkk, 2016)**

Perlu dipertimbangkan juga visi misi usaha yang akan dijalankan, kemampuan dan minat diri, kira-kira mana yang paling mudah, paling sesuai minat dan paling memungkinkan dilakukan di awal pendirian usaha. Sesuaikan juga dengan sumber daya yang dimiliki, baik itu sumber daya manusianya, sumber daya alam dan sumber daya modal. Seorang calon pengusaha harus mampu mengukur sumber daya yang dimiliki, sehingga kemungkinan menjalankan usaha yang dipilih akan lebih baik dan lancar.

Selain itu pengusaha harus pula mempertimbangkan nilai jual produk tinggi atau tidak, apakah usaha nyata ada,

kemampuan bertahan lama di pasar, orisinalitas usaha, benar-benar sesuai keinginan, usaha layak dijalankan, yakin bahwa dia bisa mewujudkan, serta bersifat kreatif, dan inovatif.

Penelitian terhadap 98 responden menunjukkan bahwa kreativitas berpengaruh terhadap strategi mencari peluang bisnis dan penciptaan ide bisnis. Analisis lebih lanjut menunjukkan bahwa kreativitas melalui strategi mencari peluang berpengaruh terhadap penciptaan ide bisnis (Marvianta, Frederica dan Prasetyo, 2013).

### **C. SUMBER-SUMBER POTENSI USAHA**

Setelah mendapatkan satu ide bisnis bulat, maka selanjutnya perlu ditentukan sumber-sumber potensi usaha. Yang perlu diingat, potensi usaha dan modal usaha tidak hanya uang. Ini berarti bahwa, jika seseorang tidak punya uang tetapi dia memiliki semangat tinggi dan dapat menentukan sumber potensi lainnya, maka dia pun bisa menjadi seorang pengusaha sukses. Ada beberapa sumber potensi usaha sebagai berikut:

#### **1. Potensi sumber daya manusia**

Sumber daya manusia mengacu pada kapasitas dan kemampuan manusia yang akan menjalankan usahanya.

#### **2. Potensi sumber daya alam**

Sumber daya alam adalah apa yang ada di alam yang memungkinkan digunakan untuk usaha.

#### **3. Potensi sumber daya modal**

Sumber daya modal terkait dengan modal apa yang dimiliki untuk menjalankan usaha. Modal tidak hanya dalam bentuk uang saja. Adanya relasi bisnis dan motivasi yang

kuat untuk berwirausaha juga merupakan modal yang harus diberdayakan.

Dalam memetakan peluang usaha, selain harus memetakan potensi seperti di atas, dia juga harus melakukan analisis terlebih dahulu. Berikut adalah penjelasan contoh analisis SWOT untuk sebuah peluang usaha.

1. *Strength*: kekuatan apa yang akan mendukung usaha kita untuk mencapai sasaran.
2. *Weakness*: kelemahan apa yang membatasi atau menghambat usaha kita.
3. *Opportunity*: peluang usaha apa saja yang menguntungkan dan sesuai dengan kemampuan.
4. *Threat*: ancaman apa saja yang terjadi saat kita berusaha.

#### **D. BEKAL PENGETAHUAN DAN KOMPETENSI KEWIRAUSAHAAN**

Pengetahuan dan kompetensi wirausaha adalah hal yang bersifat relatif. Pengetahuan tentang dunia usaha tentu akan menjadi salah satu modal di awal pendirian usaha. Penelitian menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha mikro kecil menengah di Kecamatan Ngaglik Kabupaten Sleman (Ependi, A., & Suhendra Winarso, B., 2019).

Namun demikian, penulis berpendapat bahwa kebutuhan akan dalamnya pengetahuan tentang kewirausahaan yang harus dikuasai itu sifatnya relatif, tergantung seberapa besar dan kompleks usaha yang akan didirikan. Seseorang yang akan memulai usaha sebaiknya tidak terlalu merasa 'bodoh' terhadap pengetahuan kewirausahaan yang dimiliki sehingga merasa minder dan takut menjalankan usaha.

Percayalah, bahwa pengetahuan akan berproses seiring berjalannya waktu sembari terus belajar menjalankan usaha.

Demikian juga dengan kompetensi berwirausaha. Hal itu merupakan sesuatu yang terus berkembang. Orang yang baru menggeluti usaha, tentu tidak dapat langsung disejajarkan kompetensinya dengan orang yang sudah puluhan tahun menggeluti usahanya. Kompetensi adalah hal yang dapat diasah dan ditingkatkan. Ini bermakna bahwa seseorang hendaknya tidak perlu terlalu takut untuk menjalankan usaha hanya karena merasa dirinya tidak memiliki kompetensi 100% untuk mengelola usahanya. Perlu keyakinan bahwa kompetensi 100% akan dicapai setelah usaha itu dijalankan.

Secara definisi, kompetensi adalah bagian kepribadian yang mendalam dan melekat kepada seseorang serta perilaku yang dapat diprediksi pada berbagai keadaan dan tugas pekerjaan (Usmara, 2002 h.109). Menurut Zimmerer dan Scarborough (2002: 3), wirausaha adalah seseorang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil risiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang dan menggabungkan sumber daya yang diperlukan untuk mendirikannya.

Wirausaha harus mampu atau berkompentensi dan dan mau memulai usaha (*start up*), kemampuan untuk mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*), kemauan dan kemampuan untuk mencari peluang (*opportunity*), kemampuan dan keberanian untuk menanggung risiko (*risk bearing*) dan kemampuan untuk mengembangkan ide dan meramu sumber daya (Suryana, 2006, h. 88). Lebih lanjut, pengusaha juga harus memiliki kemampuan dalam mengatur dan mengalokasikan seluruh sumber daya yang dimiliki menjadi *output*

yang bisa memberikan keuntungan maksimal dan berkelanjutan (Sadeli, 2018).

Allan, G (2007) menyebutkan bahwa seorang wirausaha harus terampil dalam: menyelesaikan persoalan dengan kreatif, pandai membujuk, pandai berunding, pandai menjual, pandai mengusulkan, mengelola bisnis/proyek/situasi secara menyeluruh, berpikir strategis, dalam ketidakpastian memutuskan secara intuitif, dan terampil berjaringan.

Sementara itu, pengetahuan kewirausahaan, kompetensi sosial dan lingkungan bisnis memiliki pengaruh terhadap pertumbuhan usaha. Pengetahuan yang dimaksud adalah pengetahuan kewirausahaan seperti kemampuan berinisiatif menciptakan peluang usaha, pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab pelaku usaha, pengetahuan tentang organisasi bisnis, kemampuan mencari informasi kewirausahaan, memiliki motivasi untuk menjalankan suatu usaha, dan berkomitmen terhadap keputusan yang dipilih. Sementara kompetensi sosial yang dimaksud adalah kemampuan dan kecakapan berinteraksi secara efektif, kecakapan bekerjasama dengan para *stakeholder*, keterampilan memecahkan masalah interpersonal, kemampuan bersosialisasi dengan baik kepada lingkungan ataupun kelompok sosial, memiliki kemampuan teknis secara efektif dan efisien untuk menjalankan suatu usaha. Lingkungan bisnis yang dimaksud dalam penelitian ini adalah Lingkungan internal bisnis, lingkungan eksternal bisnis dan lingkungan industri (Hanifati, K., & Pradhanawati, A, 2017).

Motivasi usaha berpengaruh signifikan dan berbanding lurus (positif) terhadap kemampuan usaha, semakin tinggi motivasi usaha akan diikuti tinggi kemampuan usaha.

Kemampuan usaha berpengaruh signifikan dan berbanding lurus (positif) terhadap keberhasilan usaha, semakin tinggi.

Kemampuan usaha akan diikuti tinggi keberhasilan usaha. Motivasi usaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha melalui kemampuan usaha (Gemina, Silaningsih & Yuningsih, 2016).

## E. TUGAS TERSTRUKTUR

1. Baca materi di buku ajar kewirausahaan bab I!
2. Siapkan 1 lembar kertas putih dan pulpen
3. Lakukan brainstorming, buat daftar ide usaha sesuai dengan kategori sebagai berikut:
  - a. hobi/minat Anda
  - b. bakat Anda
  - c. hal yang paling Anda sukai: benda, makanan, aktivitas, dll.
  - d. barang yang dibutuhkan oleh tetangga dan teman-teman Anda tapi sulit didapatkan
  - e. produk baru yang ingin Anda ciptakan
4. Lingkari 3 ide yang menurut Anda paling berpotensi untuk dijadikan ladang bisnis.
5. Lakukan analisis SWOT terhadap 3 ide usaha itu, saring ide itu hingga muncul 1 ide terbaik versi Anda.
6. Kumpulkan kertas hasil *brainstorming* Anda, tulis tangan, rapi. Kumpulkan paling lambat 1 minggu setelah perkuliahan.
7. Aspek yang dinilai: keruntutan proses berpikir, kesesuaian dengan insruksi, kelengkapan dan kekuatan analisis.

## F. TUGAS MANDIRI

1. Siapkan buku catatan.
2. Jawablah pertanyaan ini dalam buku catatan Anda:
  - a. Jelaskan langkah analisis kelayakan ide usaha menurut Posman, dkk. (2016).
  - b. Kenapa analisis SWOT penting sebelum seseorang memulai usaha?

## G. TES FORMATIF

1. Seorang Nn. A sudah terbiasa menjaga adiknya sejak kecil, ketika besar dia terinspirasi menjadi pengusaha *baby sitter*. Nn. A akhirnya mendirikan website *baby sitter* dan melayani pelatihan dan penyaluran *baby sitter* untuk umum. Pada kasus di atas, Nn. A terinspirasi bisnis dari apa?
  - a. Hobi yang dimiliki
  - b. Mengamati pengalaman sekitar rumah
  - c. Keterampilan unik yang dimiliki
  - d. Pengalaman orang lain
  - e. Sumber internet
2. Seorang mahasiswa mendirikan usaha catering karena dia yakin bahwa dia bisa memasak dengan enak. Dari manakah ide itu datang?
  - a. Memanfaatkan peluang usaha
  - b. Mengamati apa yang ada di sekitar
  - c. Memetakan keterampilan
  - d. Bisnis dari hobi
  - e. Bisnis dari mimpi

3. Sesuai prinsip SWOT analisis, manakah yang termasuk dalam konteks *weakness*?
  - a. Pengusaha menggali kekuatan apa yang akan mendukung perusahaan dalam mencapai sasaran.
  - b. Pengusaha menggali kelemahan apa yang membatasi atau menghambat perusahaan
  - c. Pengusaha menggali peluang usaha apa saja yang menguntungkan dan sesuai dengan kemampuan.
  - d. Pengusaha menggali ancaman apa saja yang terjadi saat berwirausaha.
  - e. Pengusaha menggali prestasi apa saja yang bisa mendukung kemajuan wirausaha
  
4. Manakah yang bukan termasuk aspek yang mempengaruhi keberhasilan wirausaha?
  - a. Motivasi dan kemauan
  - b. Pengetahuan
  - c. Kompetensi dan kemauan
  - d. Keberanian dan kreativitas
  - e. Kekayaan
  
5. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Marvianta dkk terhadap 98 responden menunjukkan bahwa kreativitas berpengaruh terhadap apa?
  - I. Strategi dan peluang usaha
  - II. Penciptaan ide bisnis
  - III. Kesuksesan usaha

Manakah jawaban yang benar?

  - a. I dan II
  - b. I dan III

- c. II dan III
- d. I, II, III
- e. Tidak ada yang benar



# 02 *Womenpreneur* dan Usaha Berbasis Rumah

## Tujuan pembelajaran:

1. Mahasiswa memahami pengertian *womenpreneur*.
2. Mahasiswa mampu menjelaskan alasan-alasan mengapa seorang wanita perlu menjadi *womenpreneur*.
3. Mahasiswa mampu menjelaskan karakteristik usaha wanita dan faktor utama yang menentukan *womenpreneur*.
4. Mahasiswa mampu menjelaskan potensi dan tantangan wanita sebagai *entrepreneur*.
5. Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan karakteristik perempuan pengusaha.
6. Mahasiswa mampu menjelaskan potensi *home business*.

## A. PENGERTIAN WOMENPREUNEUR

Secara asal bahasa, *womenpreneur* berasal dari kata *women* dan *entrepreneur* yang artinya pengusaha wanita. Wirasahawan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil risiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti (Kasmir dalam Rizal, 2016). Kewirausahaan (*entrepreneurship*) diartikan orang yang menciptakan kerja bagi orang lain dengan cara mendirikan, mengembangkan, dan melembaga-

kan perusahaan miliknya sendiri dan bersedia mengambil risiko pribadi dalam menentukan peluang berusaha (Rizal, M., Setianingsih, D., & Chandra, R. 2016). Wirausaha sudah tentu adalah seorang pengusaha, namun tidak semua pengusaha adalah wirausaha.

## **B. ALASAN-ALASAN WANITA MENJADI WIRAUSAHA**

Perempuan adalah unsur penting dalam keberlangsungan rumah tangga. Ada banyak peran strategis yang bisa dilakukan oleh perempuan. Jika pada tempo dulu perempuan hanya berperan pada 3 aspek dasar dapur, sumur dan Kasur, maka pada era teknologi dan global seperti saat ini, peran perempuan seharusnya dapat diperluas. Sebagaimana di dalam Undang-undang Dasar 1945 sendiri tidak ada kalimat yang mengandung perbedaan antara laki-laki dan wanita (seperti yang tercantum di pasal 26, 27, 30 dan 31 UUD 1945).

Peran perempuan mencakup peran sebagai istri atau ibu, dan peran sebagai mitra dalam mencari nafkah dalam kehidupan sehari-hari di keluarga (Siagian, 1984 dalam Aswiyati, 2016). Dengan demikian kaum wanita atau ibu perlu mempunyai bekal pengetahuan intelektual baik melalui pendidikan formal maupun informal. Seorang ibu harus mempunyai keterampilan dalam berbagai cabang usaha, guna menjadi seorang ibu yang ideal, saleh, cakap dan sehat (Aswiyati, 2016).

Selain itu, peran ibu juga merupakan pendidik anak, manager keluarga, psikolog bagi anaknya, perawat, koki, pelindung panutan, akuntan keluarga, motivator, dokter keluarga, fashion designer, interior designer, sekretaris, sahabat, pegawai teladan, event organizer di keluarga, sebagai partner dan sebagai superhero (Zarok & Suarmini, 2018).

Perempuan adalah aset, potensi, dan investasi yang penting bagi Indonesia, yang dapat berkontribusi secara signifikan, sesuai kapabilitas dan kemampuannya (Bappenas, 2019).

Studi terhadap perempuan pengusaha salon kecantikan menunjukkan bahwa faktor kemandirian, modal, emosional dan pendidikan secara serentak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap motivasi wanita memilih berwirausaha (Safitri & Hatammimi, 2014). Sementara studi terhadap wirausaha penjahit perempuan menunjukkan bahwa faktor kemandirian, emosional dan pendidikan berpengaruh terhadap keputusan perempuan memilih wirausaha sebagai penjahit pakaian, dimana faktor yang paling dominan adalah faktor kemandirian (Sehani, 2010). Studi lain menyebutkan bahwa variabel modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi wanita berwirausaha, variabel kemandirian dan pendidikan berpengaruh positif tidak signifikan sedangkan variabel emosional berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap minat wanita berwirausaha (Rizal, M., Setianingsih, D., & Chandra, R. 2016).

### **C. KARAKTERISTIK USAHA WANITA DAN FAKTOR UTAMA YANG MENENTUKAN WOMENPREUNEUR**

Ada beberapa faktor yang menentukan kesuksesan perempuan dalam menjalankan bisnisnya. Karakter, motivasi, pengetahuan serta pengalaman sebelumnya tentu akan sangat mempengaruhi bagaimana jalannya bisnis seorang perempuan tersebut. Terdapat beberapa aspek yang mempengaruhi keberhasilan wirausaha yang dirangkum dari berbagai sumber (Suryana, 2006, Sadeli, 2018, Hanifati, K., & Pradhanawati, A, 2017, Gemina, Silaningsih & Yuningsih, 2016):

## **1. Motivasi dan Kemauan**

Motivasi dan kemauan yang keras untuk berusaha menjadi faktor yang penting dalam menentukan kesuksesan usaha. Seorang perempuan yang ingin menjadi wirausaha sukses, hendaknya memiliki motivasi dan kemauan yang kuat untuk berwirausaha. Perlu direnungkan, motivasi apa yang mendorong dirinya untuk berwirausaha. Ada beberapa motivasi yang mungkin menjadi seorang perempuan berwirausaha, seperti: motivasi untuk menghasilkan uang sendiri, motivasi untuk lebih bermanfaat bagi orang lain, mengisi waktu luang, ingin mandiri, membantu suami, atau motivasi yang lainnya. Motivasi ini perlu terus dipelihara bahkan ditingkatkan. Orang yang memiliki motivasi dan kemauan tinggi harapannya tidak akan mudah menyerah di saat usahanya jatuh. Setiap tahap usaha akan dijalani dengan penuh semangat.

## **2. Pengetahuan**

Pengetahuan juga merupakan aspek penting dalam menentukan kesuksesan berwirausaha. Pengetahuan itu meliputi pengetahuan tentang proses usaha, pengetahuan tentang produk yang akan dikelola, tentang jaringan kerjasama, tentang permodalan, tentang manajemen bisnis, dll. Ketika seorang perempuan memiliki pengetahuan yang cukup terkait usaha yang akan dijalankan, maka dia akan berjalan lebih terarah. Untuk mendapatkan pengetahuan ini, seorang perempuan bisa membaca buku-buku tentang wirausaha, menonton video-video di youtube terkait wirausaha atau bisa dengan bergabung di komunitas wirausaha perempuan di sosial media (seperti komunitas

IIDB/Ibu-Ibu Doyan Bisnis yang diasuh oleh Indari Mastuti).

Jika belajar *online* tidak cukup memberikan pengetahuan dan membangkitkan motivasi berwirausaha, perempuan bisa juga mengikuti pelatihan-pelatihan wirausaha yang ada di daerah masing-masing. Ada banyak komunitas wirausaha yang mengadakan pelatihan atau seminar berkala, seperti IIBF (Indonesia Islamic Business Forum), IWAPI (Ikatan Wanita Pengusaha Indonesia), dan Komunitas PTR (Pengusaha Tanpa Riba).

Meskipun pengetahuan memiliki peran sangat penting, namun jangan sampai perempuan merasa minder memulai usaha dikarenakan tidak memiliki pengetahuan. Lakukan upaya beriringan antara upaya merintis usaha dengan upaya memperdalam pengetahuan usaha. Yakinlah, semakin dalam memasuki dunia riil wirausaha, maka semakin baiklah pemahaman terhadap ilmu kewirausahaan. Istilahnya adalah belajar dengan melakukan langsung, *learning by doing*.

### **3. Kompetensi atau kemampuan**

Kompetensi menjalankan usaha juga merupakan hal penting yang harus dikuasai perempuan. Kalau pengetahuan itu mencakup ranah kognitif, kalau kompetensi tidak hanya mencakup ranah kognisi, tetapi juga mencakup keterampilan atau skill. Seorang perempuan yang ingin sukses berwirausaha harus mengasah kompetensinya dalam memulai usaha, mengembangkan usaha, mengatur usahanya, menjalin kerjasama, melakukan pembukuan, melakukan pemasaran dan melakukan monitoring evaluasi atas usaha yang sedang dan/atau telah dilakukan. Masih

banyak kompetensi kewirausahaan lain yang bisa dikembangkan agar usaha berjalan dengan lancar.

#### **4. Keberanian**

Seorang perempuan yang ingin sukses berwirausaha juga harus memiliki keberanian. Keberanian disini meliputi: keberanian memulai usaha, keberanian bertindak sesuatu yang berisiko (usaha risiko untung dan risiko rugi), berani berpikir dan bertindak diluar apa yang dipikirkan dan apa yang dilakukan orang lain, berani mencoba hal baru, dan keberanian lain yang relevan dengan dunia usaha. Hal ini penting karena memang dunia wirausaha merupakan dunia yang penuh tantangan.

#### **5. Kreativitas**

Kreativitas juga diperlukan dalam membangun usaha. Perempuan yang kreatif tidak akan pernah kehabisan ide dalam berwirausaha. Kreativitas memungkinkan seseorang melakukan hal-hal baru dan menciptakan produk baru yang belum pernah ada sebelumnya. Seorang perempuan dalam berwirausaha dapat melakukan 3 cara: ATM, yaitu Amati, Tiru dan Modifikasi. Ketika melihat suatu barang di pasaran yang tampak bagus, dia dapat mengamati, meniru dan memodifikasinya untuk menciptakan produk baru yang lebih unggul dan lebih bagus dari produk yang sudah beredar di pasaran. Hal ini memungkinkan terjadi jika seseorang memiliki kreativitas yang tinggi dan berani berpikir *out of the box*.

## 6. Lingkungan

Lingkungan yang akan mempengaruhi kesuksesan bisnis diantaranya adalah lingkungan internal, eksternal dan lingkungan bisnis.

Lingkungan internal mencakup sumber daya manusia atau tenaga kerja, sumber dana yang mencukupi atau modal, bahan baku, peralatan dan mesin yang tepat guna, cara kerja yang efektif, serta pasar dan pelanggan yang setia. Lingkungan eksternal mencakup ekonomi, sosial budaya, demografi, politik, pemerintahan, hukum dan teknologi. Lingkungan industri mencakup persaingan antar industri yang sama, ancaman pendatang baru, pengembangan produk substitusi, pemasok dan pembeli (David, 2006). Seorang perempuan harus jeli memperhatikan lingkungan yang ada agar dapat mengambil langkah terbaik untuk menjalankan usahanya.

Selain memahami faktor yang menentukan keberhasilan usaha, seorang perempuan juga harus memahami beberapa faktor penghambat kemajuan usaha perempuan.

Beberapa faktor penghambat perempuan dalam berwirausaha adalah faktor kewanitaan, faktor sosial budaya dan adat istiadat, faktor administrasi dan faktor pendidikan (Sitepu, 2008). Secara lebih detail Iswanto, dkk (2017) menyebutkan bahwa beberapa hambatan yang harus dihadapi oleh pengusaha wanita adalah sebagai berikut:

- a. Akses ke permodalan
- b. Akses ke pasar
- c. Akses ke informasi, dan
- d. Akses ke pelatihan

Sifat wanita yang terlalu detail terkadang membuat wanita tidak bisa melihat secara global. Selain itu wanita juga cenderung kurang berani mengambil risiko, sering emosional, dan cenderung berorientasi pada tugas daripada tujuan.

#### **D. POTENSI DAN TANTANGAN WANITA SEBAGAI ENTREPRENEUR**

Setiap perempuan memiliki potensi untuk menjadi wirausaha. Wanita paling siap dan adaptif terhadap kesiapan perubahan era digital ini. Perempuan memiliki perasaan yang halus, kemampuan negosiasi yang baik dan memiliki kemampuan berkompetisi tidak kalah dibandingkan pria. Hal ini tentu saja menjadi modal bagi para wanita untuk menjadi seorang entrepreneur handal di era digital karena menjadi seorang entrepreneur harus memiliki kemampuan manajemen yang baik dan ketekunan untuk mampu bersaing dengan yang lain (Sandri, S. H., & Hardilawati, W. L. 2019). Di era teknologi seperti saat ini, perempuan memiliki kesempatan lebih luas lagi untuk terjun ke dalam dunia bisnis berbasis digital. Salah satu efek positif perubahan teknologi adalah meningkatnya inklusi keuangan bagi wanita (Sri Mulyani, 2019).

Setiap usaha tentu memiliki potensi dan tantangan, termasuk usaha perempuan dalam menjalankan bisnis. Di era digital seperti sekarang, perempuan memiliki potensi menjalankan bisnis dengan lebih mudah.

Namun demikian, apabila seorang perempuan ingin sukses menjalankan bisnis, perempuan harus berupaya untuk menerima saran penyelesaian pekerjaan dengan baik, bersikap tegas dan tepat, lebih banyak mendengar dan memandang diri sendiri sebagai seorang pemimpin (Iswanto, dkk,

2017). Perempuan juga perlu menyadari masalah-masalah apa yang sedang berkembang dan bagaimana cara penyelesaiannya. Apabila bisnis dijalankan secara *online*, maka perempuan juga perlu memahami permasalahan dunia *online* seperti apa.

Saat ini di Indonesia telah ada organisasi yang menaungi para pengusaha wanita yaitu Ikatan Wanita Pengusaha Indonesia (IWAPI). IWAPI memiliki level kepengurusan dari pusat sampai daerah-daerah (kabupaten atau kota). IWAPI memiliki program-program kerja yang sangat mendukung kemajuan para pengusaha wanita. Agar dapat lebih berkembang, seorang pengusaha wanita dapat bergabung dengan IWAPI di daerah masing-masing.

## **E. KARAKTERISTIK PEREMPUAN PENGUSAHA**

Perempuan itu unik. Keunikan ini berdampak pada banyak hal termasuk dalam hal berwirausaha. Ketika seorang perempuan memulai membuka usaha, dalam pikirannya ia tidak sedang menciptakan sebuah identitas ekonomi yang terpisah. Melainkan, ia sedang "mengintegrasikan" sebuah

Sistem hubungan global baru yang terkait dengan bisnis, dengan membawa kekuatan intuisi, insting, sensitivitas serta nilai-nilai serentak. Seorang perempuan yang memiliki motivasi tinggi, yang bertindak dan bekerja tanpa pengarahan memiliki suatu kemampuan kontrol internal yang tinggi serta kecenderungan untuk berhasil Hendratni, (T. W., & Ermalina, E. 2013).

Ada beberapa karakteristik perempuan pengusaha menurut Jalber (2007), yaitu

1. Kecenderungan untuk berani mengambil risiko
2. Tidak kenal lelah
3. Pribadi yang memiliki Motivasi tinggi

4. Menikah dan merupakan anak pertama
5. Ayahnya cenderung adalah seorang wiraswasta
6. Memahami kondisi sosial setempat
7. Mampu secara keuangan
8. Pandai bergaul dengan siapapun
9. Terampil mengelola usaha

## **F. POTENSI HOME BUSINESS**

*Home business* akhir-akhir ini menjadi populer. Dilihat dari asal kata, *home business* berasal dari 2 kata yaitu *Home* (rumah) dan *business* (bisnis). *Homebusiness* bisa diterjemahkan sebagai bisnis yang berbasis dari rumah.

Orang-orang yang ingin mendirikan bisnis berbasis rumah umumnya masuk dalam dua kategori: mereka yang mengetahui secara pasti mengenai bisnis dan mereka ingin menjalankannya dari rumah jika memungkinkan, dan mereka yang hanya tahu pasti bahwa mereka ingin atau perlu bekerja dari rumah, tetapi tidak tahu persis jenis pekerjaan apa yang bisa mereka lakukan di sana (*Bizfilings*, tanpa tahun).

Beberapa keuntungan menjalankan *home business* adalah sebagai berikut:

1. Tidak memerlukan alokasi anggaran untuk sewa toko atau membangun tempat usaha
2. Lebih fleksibel dalam hal jadwal kerja
3. Bisa dikerjakan di sela-sela atau sambil mengasuh anak dengan tetap melihat sisi efektivitas. Hal ini akan sangat cocok bagi perempuan yang seringkali disibukkan oleh kegiatan domestik mengurus rumah tangga dan/atau mengasuh anak.

Sebelum memutuskan untuk melakukan usaha di rumah, seorang harus memikirkan dengan matang jenis usaha dan segala benefit ataupun risiko yang mungkin akan terjadi. Perlu dipikirkan juga mengenai manajemen usaha ke depannya seperti apa (seperti yang telah diulas pada bab mencari ide bisnis dan proses memulai usaha).

Jangan pernah biarkan rumah kosong dari aktivitas bisnis. Siapkan satu sudut rumah yang bisa digunakan untuk bisnis.

Ada beberapa ide bisnis yang memiliki potensi bagus dan bisa dijalankan dari rumah, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Bisnis katering jajan dan makanan (termasuk makanan khas)
2. Bisnis salon
3. Bisnis produksi *souvennir*
4. Bisnis *reseller* produk pakaian
5. Bisnis jasa, seperti: jasa menjahit dan permak pakaian, penitipan anak, *laundry*, tambal ban, *service* motor, jasa konseling, potong rambut
6. Menulis artikel, script atau buku (*content writing*)
7. Jual pulsa, dll.

Dari usaha berbasis rumah jika terus dikembangkan akan dapat menjadi UKM. Berdasarkan UU No. 9 Tahun 1995, usaha kecil dan menengah memiliki kriteria sebagai berikut: (1) Kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; (2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 1 miliar; (3) Milik Warga Negara Indonesia (WNI); (4) Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang

dimiliki atau dikuasai usaha besar; (5) Bentuk usaha orang per orang, badan usaha berbadan hukum/tidak, termasuk koperasi (6) Untuk sektor industri, memiliki total aset maksimal Rp 5 miliar. Untuk sector non industri, memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 600 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha), atau memiliki hasil penjualan tahunan maksimal Rp 3 miliar pada usaha yang dibiayai.

Industri kecil juga: tidak memiliki pembagian yang jelas antara bidang administrasi dan operasi; dikelola secara perorangan, merangkap sebagai pemilik, sekaligus pengelola perusahaan; memanfaatkan tenaga kerja keluarga dan/atau kerabat dekat; rendahnya akses industri terhadap lembaga kredit formal, sehingga sering menggunakan modal sendiri atau keluarga, kerabat, pedagang, serta rentenir; serta belum memiliki status bahan hukum (Kuncoro, 2007).

## **G. MENGELOLA HOME BUSINESS**

Secara umum mengelola wirausaha antara dirumah dan tidak dirumah hampir sama. Akan tetapi, diperlukan strategi khusus agar *home business* berjalan lebih mudah.

Beberapa yang harus dipikirkan adalah mengenai manajemen bisnis, legal bisnis, rencana pemasaran dan rencana keuangan. Untuk aspek legal bisnis, perlu ditentukan apakah bisnis ini milik sendiri atau ber-*partner* dan bekerjasama dengan pihak lain? Jika kerjasama dan bermitra dengan pihak lain, perlu disiapkan dokumen pendukung. Untuk rencana manajemen bisnis, tentukan siapa saja orang-orang yang akan terlibat dalam bisnis itu serta perannya sebagai apa. Identifikasi juga kemampuan-kemampuan spesifik yang dimiliki oleh setiap orang. Dalam bidang rencana

keuangan, wirausaha harus menyusun rencana pemasukan (proyeksi laba dan rugi), sumber dana, dan aliran kas setiap harinya. Diperlukan juga rencana anggaran setahun ke depan seperti apa. Rencana anggaran ini mencakup total gaji, upah, tunjangan, dan pajak bulanan. Tentukan model pencatatan keuangannya seperti apa. Terakhir dalam hal pemasaran, yang harus dipertimbangkan ketika membangun home business adalah sebagai berikut (Bexar, 1991):

1. Siapakah sasaran pembeli produk?
2. Seberapa luas pemasarannya?
3. Siapa competitor (pesaingnya)?
4. Berapa presentase pasar yang akan ditembus?
5. Bagaimana dengan harga produk?
6. Bagaimana rencana penjualanmu?
7. Bagaimana rencana iklanmu?

Pertanyaan-pertanyaan di atas hendaknya dipikirkan perempuan ketika mau mulai bisnis dari rumah. ada baiknya seorang perempuan yang mau memulai usaha membuat *draft* bisnisnya dalam selembar kertas yang berisi jawaban atas pertanyaan-pertanyaan di atas. Hal ini untuk menjamin bahwa bisnis yang akan dijalankan benar-benar terarah dan punya tujuan yang jelas.

Dari sini dapat dilihat bahwa ketika seseorang memutuskan berusaha dari rumah, bukan berarti dia menjalankan bisnis secara tidak profesional dan semaunya saja. Profesionalisme sangat penting dilakukan. Pisahkan antara keperluan rumah dan keperluan bisnis.

Siapkan ruang khusus di rumah yang memang digunakan untuk bisnis. Besarnya ruangan tergantung dari jenis bisnis yang akan didirikan. Ada yang cukup 1 ruang 3x3

meter, ada yang mungkin 1 bangunan full digunakan untuk bisnis. Sebagai contoh, seorang perempuan yang ingin bisnis *reseller* pakaian, mungkin dia hanya membutuhkan satu ruang atau satu sudut rumahnya untuk meletakkan sampel pakaian dan buku-buku catatan. Namun, pada perempuan yang ingin membuka salon kesehatan ibu dan anak (*healthy mom and baby spa*), mungkin dia perlu menyiapkan lebih banyak ruangan. Jadi, ruangan yang disiapkan sangat ditentukan oleh jenis dan cakupan layanan bisnis yang dijalankan.

Hal lain yang perlu diperhatikan juga adalah bahwa seorang perempuan harus memisahkan laporan antara keuangan rumah tangga dengan laporan keuangan bisnis. Kecenderungan seorang perempuan adalah bahwa dia seringkali mencampur adukkan antara keuangan rumah tangga dengan keuangan bisnis, sehingga menyulitkan perempuan ketika harus membuat laporan keuangan di akhir periode bisnis. Selain itu, pencampuran keuangan juga menyebabkan tidak terkontrolnya pemasukan dan pengeluaran, laba dan rugi juga tidak dapat dihitung secara jelas. Ketika harus membeli pulpen dan buku, catat: ini pulpen dan buku akan digunakan untuk keperluan pribadi (kuliah, sekolah, atau sekedar untuk nulis catatan harian), atau akan digunakan untuk membuat laporan bisnis? Jika pulpen dan buku akan digunakan untuk kegiatan bisnis, maka ambilkan itu dari dana bisnis dan masukkan dalam laporan pengeluaran bisnis. Demikian juga untuk pembelian barang-barang lainnya.

## H. KESIMPULAN

Usaha berbasis rumah berpotensi sukses selama dijalankan secara profesional. Beberapa manajemen usaha berbasis rumah harus dijalankan secara maksimal

## I. TUGAS

1. Bagi kelas menjadi 4 kelompok.
2. Masing-masing kelompok silahkan mencari sosok *women-preneur* yang sukses menjalankan bisnisnya dari rumah. Beberapa sosok pilihan: Indari Mastuti, Owner Elbina Hijab, Chintya Tenggara Berry kitcehn, JK Rowling, dll. Anda bisa juga mencari tokoh lokal yang menurut anda sudah sukses mengembangkan bisnisnya berbasis rumah (bisnis *fashion*, kuliner, dll.).
3. Cari referensi terkait beliau, sejarah jalan panjang kesuksesan beliau. Lakukan wawancara kepada tokoh lokal yang sukses menjalankan bisnis tersebut.
4. Buat makalah laporan praktik dengan format: cover, pengantar, hasil wawancara. Buat juga *power point* dan presentasikan di depan kelas.
5. Penilaian: keaktifan, kesesuaian dengan instruksi, kelengkapan data.

## J. TUGAS MANDIRI

Baca kembali materi dari awal sampai akhir. Kerjakan di buku catatan Anda soal sebagai berikut:

1. Bagaimana alur manajemen keuangan berbasis rumah?
2. Apa saja jenis usaha yang dapat dijalankan berbasis rumah?

## K. TES FORMATIF

1. Manakah yang bukan alasan wanita berwirausaha?
  - a. Wanita sebagai mitra laki-laki di dalam rumah
  - b. Wanita memiliki keterampilan yang bisa diasah dalam berwirausaha
  - c. Wanita harus kaya agar dapat bersaing dengan pasangannya
  - d. Wanita adalah pendidik dalam segala aspek kehidupan anak
  - e. Wanita memiliki potensi usaha untuk diasah
  
2. Manakah yang tidak termasuk faktor yang mempengaruhi motivasi perempuan berwirausaha menurut Safitri?
  - a. Mandiri
  - b. Latar belakang keluarga
  - c. Modal
  - d. Emosional
  - e. Pendidikan perempuan
  
3. Manakah yang bukan termasuk faktor yang mempengaruhi kesuksesan pada *womenpreneur*?
  - a. Motivasi
  - b. Kompetensi
  - c. Pengetahuan
  - d. Keberanian
  - e. Modal dari keluarga
  
4. Manakah yang termasuk keuntungan *home business*?
  - a. Tidak perlu modal usaha
  - b. Tidak memerlukan pelaporan rutin
  - c. Tidak perlu anggaran sewa toko

- d. Tidak perlu dikerjakan secara profesional
  - e. Tidak perlau monitor evaluasi
5. Apakah nama organisasi yang beranggotakan para wanita pengusaha?
- a. GOW
  - b. IWAPI
  - c. PEMUDA PANCASILA
  - d. IKADIN
  - e. PKK



# 03

## Perintisan Usaha Baru dan Pengembangan Usaha

### Tujuan Pembelajaran:

1. Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan konsep perintisan usaha baru.
2. Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan konsep pengembangan usaha.
3. Mahasiswa mampu menjelaskan strategi pengembangan usaha.
4. Mahasiswa mampu membuat proposal rencana usaha.

### A. PERINTISAN USAHA BARU

Berwirausaha merupakan suatu aktivitas spesifik dan harus direncanakan dengan matang. Bagi seseorang yang telah lama bergelut di wirausaha dan sudah memiliki ladang usaha yang berjalan rutin, mungkin sudah tidak perlu lagi berpikir keras bagaimana cara merintis usaha baru. Orang yang sudah memiliki ladang usaha mapan, yang dibutuhkan adalah mencari ide agar ada inovasi yang dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas usahanya.

Berbeda dengan orang yang sudah lama berwirausaha, seseorang yang sebelumnya belum pernah berwirausaha, atau seseorang yang dulu berusaha jenis A, kemudian ingin

berganti usaha jenis B, maka diperlukan perencanaan matang mengenai usaha baru yang akan dirintis tersebut.

Ada beberapa langkah dalam perintisan usaha baru agar usaha yang didirikan dapat berjalan dengan lancar dan memperkecil risiko yang muncul. Langkah-langkah memulai usaha menurut Dirjen Dikti (2013) adalah sebagai berikut:

1. Pilih bidang usaha yang Anda minati dan memiliki hasrat dan pengetahuan di dalamnya.
2. Perluas dan perbanyak jaringan bisnis dan pertemanan.
3. Pilihlah keunikan dan nilai unggul dalam produk/jasa yang akan digeluti.
4. Jaga kredibilitas dan *brand image*.
5. Berhemat dalam operasional secara terencana serta sisihkan uang untuk modal kerja dan penambahan investasi alat-alat produksi/jasa.

Lebih lanjut, Tum Desem waringin (dalam Dirjen Dikti, 2013) menyebutkan langkah-langkah teknis memulai bisnis, yaitu

1. Bangun ide bisnis dengan menulis impian dan hobi kita.
2. Berikan alasan yang sangat kuat untuk mewujudkan itu.
3. Mulailah untuk mewujudkan mimpi dengan bertindak dari cari tema yang tepat. Tulis misi atau langkah pencapaian yang akan dilakukan, tuangkan menjadi konsep usaha yang jelas.
4. Lakukan riset (penelitian, cek ricek) baik di internet maupun di kenyataan sehari-hari. Visi misi yang kita tulis harus terdefinisi dengan jelas, spesifik dan *marketable* sesuai bidangnya.
5. Tuliskan dan rancang strategi yang akan dijalankan.

6. Gunakan faktor pengungkit yaitu: *POM (other people's money)*, *OPE (Other people's experience)*, *OPI (Other people's idea)*, *OPT (Other people's time)* dan *OPW (Others people's work)*.
7. Cari pembimbing (pilih yang sudah sukses di bidang tersebut), untuk pembandingan dan mengurangi risiko kegagalan dalam melakukan langkah-langkah pencapaian goal/tujuan tersebut.
8. Buatlah TEAM yang kompak untuk membantu mewujudkan goal/tujuan tersebut. TEAM dapat diartikan sebagai: *Together, Everybody, Achieve dan Miracle*.
9. Optimalkan jaringan, relasi dan *network* yang kita punya untuk mencapai goal/visi kita tersebut.
10. Buat jaringan baru yang tak terhingga dengan membuat relasi dan silaturahmi sebanyak-banyaknya.
11. Gunakan alat bantu untuk mempercepat pencapaian misal *website*, jejaring sosial, advertisement, promosi, dll
12. Buat sistem yang ideal untuk bisnis tersebut.  
*S=Save, Y=Your, S=Self, T=Timing, E=Energy, M=Money*

Data membuktikan bahwa, 94% kegagalan usaha karena sistem bukan orangnya. Perbanyak menggunakan 5W= *Why Why Why Why Why* dan 5H = *How How How How How*

## **B. PENGEMBANGAN USAHA**

Setelah merintis usaha baru, langkah selanjutnya adalah mengembangkan usaha itu agar dapat menjadi usaha yang berkembang sesuai harapan.

Dalam mengembangkan usaha baru, ada dua cara atau model utama pengembangan usaha yang dapat dilakukan

yaitu melalui pengembangan skala ekonomis dan cara perluasan cakupan usaha.

Pada peningkatan skala ekonomis, pengusaha dapat menambah skala produksi, tenaga kerja, teknologi, sistem distribusi, dan tempat usaha (Suryana, 2006). Cara ini dilakukan jika peningkatan output akan menurunkan biaya jangka panjang yang berarti hal ini lebih seluruh biaya menjadi ekonomis.

Pada perluasan cakupan usaha, seorang pengusaha dapat menambah jenis usaha baru, produk, dan jasa baru yang berbeda dari yang sekarang diproduksi serta dengan teknologi yang berbeda.

Cara ini dapat dipelajari dan disesuaikan dengan kondisi usaha yang dijalankan, dicari mana model yang paling tepat untuk pelaku usaha tersebut.

Secara lebih sistematis, berikut langkah-langkah pengembangan ide dan peluang usaha (Posman, dkk, 2016):

1. Tetapkan dengan jelas.
2. Tentukan tujuan khusus.
3. Setiap karyawan harus memahami.
4. Laksanakan sistem pencatatan prestasi.
5. Berikan penghargaan kepada karyawan agar prestasi pengembangan ide usaha menjadi obsesi.
6. Upayakan karyawan memahami perannya dan berikan kesempatan untuk terlibat.

Dalam pengembangan usaha diperlukan data dan fakta sebagai landasan dalam pengambilan keputusan pengembangan seperti apa yang akan dilaksanakan. Data fakta tersebut mencakup data mengenai bagaimana produk di pasaran selama ini seperti apa, apakah produk yang akan dikembangkan diminati oleh masyarakat di pasaran, apakah akan

sumber daya yang ada sudah mampu untuk melakukan pengembangan usaha, serta data lain yang relevan dengan usaha yang sekarang sedang dilaksanakan.

### **C. STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA**

Terdapat beberapa jenis-jenis strategi pengembangan usaha meliputi:

#### **1. Strategi pengembangan produk**

Merupakan usaha meningkatkan penjualan dengan perbaikan produk atau jasa saat ini atau dengan mengembangkan produk atau jasa baru (David, Fred R, 2009).

#### **2. Strategi pengembangan pasar**

Pengembangan pasar dapat dilakukan apabila kondisi sudah: tersedia saluran-saluran distribusi baru yang tersedia dan bisa diandalkan, organisasi sudah berhasil menjalankan usahanya, adanya pasar baru yang belum dikembangkan dan belum jenuh, Sumber daya manusia dan modal mencukupi, kapasitas produksi berlebih serta industri berkembang menjadi global (David, Fred R, 2009).

#### **3. Pengembangan yang terkonsentrasi**

Pada strategi ini, pengusaha menekankan pada pemanfaatan sumber daya alam untuk meningkatkan suatu produk tunggal, dalam suatu pasar tunggal dengan suatu teknologi yang dominan.

#### **4. Strategi inovasi**

Inovasi memegang peran penting di era persaingan seperti saat ini. Perusahaan atau pengusaha perlu melakukan inovasi baik terhadap produk baru atau produk modifikasi.

Kompetensi wirausaha, pembinaan dan inovasi berpengaruh terhadap perkembangan usaha dengan nilai pengaruh yang berbeda-beda (Christiana, Y., Pradhanawati, A., & Hidayat, W. (2014).

#### **D. KESIMPULAN**

Proposal perencanaan usaha menjadi landasan seorang dalam memulai usahanya. Kemampuan menganalisis situasi dan merencanakan strategi yang tepat akan menentukan apakah usaha yang dibangun akan berjalan dengan baik atau tidak.

#### **E. TUGAS TERSTRUKTUR**

1. Bagi kelas menjadi 4 kelompok besar.
2. Tentukan ketua dan sekretaris kelompok.
3. Setiap kelompok membuat proposal rencana usaha dengan memperhatikan komponen yang sudah dijelaskan di dalam materi ini. Untuk mendapatkan pemahaman lebih jelas mengenai perintisan usaha dan pengembangan usaha, silahkan pelajari buku ajar sesuai materi terkait.
4. Format proposal: cover, pengantar, latar belakang, nama usaha, jenis usaha, analisis alasan pemilihan jenis usaha (analisis SWOT), strategi produksi, strategi pemasaran (metode, dan media), analisis modal awal pendirian usaha.
5. Buat *power point* untuk proposal anda, presentasikan di depan kelas.
6. Penilaian: kerja sama, kreativitas, kelengkapan proposal.

#### **F. TUGAS MANDIRI**

Baca kembali materi. Kerjakan soal berikut di buku catatan:

1. Bagaimana tahap-tahap mewujudkan usaha?

2. Strategi apa saja yang digunakan dalam pengembangan usaha?

### G. TES FORMATIF

1. Jika anda berniat membangun usaha tertentu, langkah awal apa yang harus anda lakukan sesuai dengan penjelasan Tum Desem Waringin?
  - a. Berikan alasan yang sangat kuat untuk mewujudkan itu
  - b. Menulis impian kita
  - c. Cari tema yang tepat
  - d. Lakukan riset
  - e. Tulis dan rancang strategi yang akan dijalankan
2. Manakah yang termasuk pengembangan usaha terkonsentrasi?
  - a. Perusahaan mengembangkan jenis produk yang dimiliki
  - b. Perusahaan mencari saluran pasar baru
  - c. Perusahaan menciptakan produk baru dengan keunggulan unik
  - d. Perusahaan meningkatkan suatu produk tunggal di suatu pasar tunggal
  - e. Perusahaan mencari distributor baru di kota baru
3. Dalam mencapai suatu tujuan wirausaha ada istilah TEAM. Singkatan dari apakah TEAM?
  - a. *Team, enhancing, achievement, management*
  - b. *Together, everybody, achieve, miracle*
  - c. *Team, enchancing, achieve, miracle*
  - d. *Together, everybody, achievement, miracle*
  - e. *Together, everybody, achieve, management*



# 04 Manajemen dan Strategi Usaha

## Tujuan Pembelajaran:

1. Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan pengertian manajemen dan strategi usaha.
2. Mahasiswa mampu menjelaskan lebih lanjut tentang strategi usaha.
3. Mahasiswa mampu menjelaskan langkah mengimplementasikan strategi usaha.
4. Mahasiswa mampu menjelaskan dan melakukan strategi *online marketing*.
5. Mahasiswa mampu memahami proses evaluasi dan pengendalian usaha.

## A. PENGERTIAN MANAJEMEN DAN STRATEGI USAHA

Manajemen usaha adalah bagian yang tidak terpisahkan dari proses pengembangan usaha. Usaha tanpa manajemen tentu tidak akan berjalan dengan baik.

Di dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, *manajemen* diartikan sebagai penggunaan sumber daya secara efektif untuk mencapai sasaran. Oe Liang Lee (dalam Sucahyowati, 2017) mengartikan manajemen sebagai seni dan ilmu perencanaan pengorganisasian, penyusunan, pengarahan dan pengawasan dari pada sumber daya manusia untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Dalam dunia usaha, ada empat aspek manajemen yang harus dilakukan oleh UMKM menurut Bismala (2016) yaitu

### **1. Manajemen sumber daya manusia**

Manajemen sumber daya manusia adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengontrolan terhadap sumber daya manusia dalam organisasi untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien (Samsuni, 2017).

Manajemen sumber daya manusia meliputi: melakukan perencanaan SDM, analisis pekerjaan, orientasi SDM, pelatihan dan pengembangan yang akan dilakukan untuk meningkatkan kualitas SDM dan Kompensasi yang akan diberikan kepada SDM yang terlibat.

### **2. Manajemen produksi**

Produksi atau operasi merupakan penciptaan produk dan jasa (Ariani, 2014). Manajemen operasi merupakan kegiatan menciptakan produk dan jasa melalui proses transformasi input menjadi output (Heizer & Render, 2008).

Manajemen produksi meliputi: penentuan desain produk dan kualitas, penentuan kapasitas produksi, melakukan proses produksi dan tata letak, manajemen persediaan serta manusia dan sistem kerja.

### **3. Manajemen pemasaran**

Menurut Fandy Tjiptono (2002:16) adalah: Manajemen pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan konsepsi penentuan harga, promosi dan distribusi barang, jasa dan gagasan untuk menciptakan pertukaran dengan kelompok sasaran yang memenuhi tujuan pelanggan dan organisasi.

Manajemen pemasaran meliputi: penentuan segmentasi pasar dan sasaran pasar, penentuan bauran pemasaran, analisis perilaku konsumen, penentuan merek dan kualitas serta melakukan survei pasar.

#### **4. Manajemen keuangan**

Manajemen keuangan adalah aktivitas yang menyangkut kegiatan perencanaan, analisis dan pengendalian kegiatan keuangan. Mereka yang melaksanakan kegiatan tersebut sering disebut sebagai manajer keuangan (Husnan, 2014). Manajemen keuangan terdiri dari: pembuatan neraca rugi laba, penentuan harga pokok produksi, penentuan modal kerja, penentuan dan pembuatan manajemen kas dan manajemen persediaan.

### **B. STRATEGI USAHA**

Selain ilmu manajemen, seorang wirausaha juga harus memiliki strategi usaha yang diterapkan dalam rangka menjalankan usahanya. Strategi usaha digunakan untuk memastikan usahanya berjalan efektif, efisien dan sesuai harapan.

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya (Rangkuti, Freddy, 2009). Menurut kamus besar Bahasa Indonesia, strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.

Strategi bisnis dapat diartikan sebagai arah tindakan atau serangkaian keputusan yang membantu pengusaha dalam mencapai tujuan tertentu dan merupakan kombinasi dari semua keputusan yang diambil dari tindakan yang

dilakukan oleh pengusaha untuk mencapai tujuan bisnis dan untuk mengamankan posisi kompetitif di pasar.

Ada beberapa strategi usaha yang dapat diterapkan dalam mengembangkan sebuah usaha. Salah satu strategi usaha yang dikembangkan oleh Jaya, Fadhilah dan Bawono (2012) adalah pola penggabungan aspek-aspek dari empat aspek SWOT. Kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) yang merupakan faktor internal, serta peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) yang merupakan faktor eksternal. Strategi kolaborasi ini digunakan sebagai alternative solusi sesuai kondisi realitas perusahaan.

### **1. Strategi SO**

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya dari kesempatan yang bisa dianalisa dari perkembangan pasar ataupun permintaan konsumen.

### **2. Strategi ST**

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman yang sebelumnya diprediksikan akan terjadi di masa yang akan datang.

### **3. Strategi WO**

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang dengan cara meminimalkan kelemahan internal perusahaan yang ada.

#### **4. Strategi WT**

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Strategi bisnis penting dilakukan karena strategi merupakan bagian rencana bisnis, upaya mengetahui kekuatan kelemahan, sebagai upaya efisiensi dan efektivitas. Selain itu, melalui strategi bisnis, pengusaha dapat focus pada kekuatan untuk berkompetisi di dunia bisnis.

### **C. IMPLEMENTASI STRATEGI USAHA**

Setelah menyusun strategi usaha, langkah selanjutnya adalah mengimplementasikan strategi usaha yang telah disusun. Implementasi berarti pelaksanaan atau penerapan (KBBI). Dalam hal usaha, maka mengimplementasikan strategi berarti melaksanakan strategi usaha yang telah disusun.

Ada beberapa contoh pelaksanaan strategi bisnis (diambil dari <https://cpssoft.com/>), yaitu

#### **1. Menciptakan pasar baru**

Jika memungkinkan ciptakan pasar baru yang kemungkinan besar tidak ada kompetitor/pesaing masuk ke pasar itu.

#### **2. Akuisisi**

Akuisisi adalah membeli produk kompetitor/pesaing sehingga dapat meningkatkan jangkauan dan basis pengguna.

#### **3. Differensiasi produk**

Membuat produk dengan kriteria berbeda untuk mencari pelanggan baru yang memiliki beda karakter.

#### 4. Permainan harga

Hal ini bisa dilakukan dengan memproduksi produk dengan kualitas yang bagus dengan harga yang lebih murah.

Dengan menerapkan strategi yang tepat bagi usaha, maka rencana dan pengembangan bisnis akan lebih terukur dan juga optimal.

#### D. STRATEGI ONLINE MARKETING

Pada era global dan teknologi seperti sekarang ini, maka salah satu strategi yang dapat diterapkan untuk memasarkan usaha adalah dengan *online marketing*. *Online marketing* dapat menjadi solusi pemasaran dengan *budget/anggaran* rendah.

*Online marketing* adalah sistem pemasaran yang menggunakan media internet sebagai alat dalam aktivitas *market-nya*. *Online marketing* juga diartikan sebagai kegiatan komunikasi pemasaran dengan menggunakan internet (detik.com, 2008).

*Online marketing* memungkinkan pengusaha mempromosikan usahanya ke calon customer ke seluruh tanah air atau bahkan ke seluruh dunia dengan sangat mudah dan cepat. Namun, untuk dapat menarik calon pelanggan, *online marketing* harus memahami betul *product knowledge*, target konsumen, gaya Bahasa yang memikat calon pembeli, menulis deskripsi secara lengkap, menambahkan gambar atau video yang memikat visualisasi konsumen, promosi spektakuler, memberikan layanan penjualan serta cepat dalam merespon setiap pesan yang dikirim calon pembeli.

Wandanaya (2012) menjelaskan bahwa untuk menyampaikan pesan komunikasi pemasaran yang efektif dapat menggunakan konsep AIDA, yaitu *attention* (menarik perhatian),

*interest* (menimbulkan ketertarikan), *desire* (menimbulkan hasrat membeli) dan *action* (tutup dengan kalimat aksi seperti membeli atau memesan produk).

Beberapa fitur yang dapat digunakan dalam *online marketing* adalah sebagai berikut:

### **1. Blog dan Konten**

Pengusaha dapat membuat blog yang diisi dengan konten-konten bermanfaat bagi masyarakat sesuai target usahanya. Di dalam blog juga disediakan info produk usahanya, namun info produk ini hanya sebagai efek samping dari blog tersebut. Tujuan utama pembuatan blog adalah untuk menyediakan konten bermanfaat. Semakin banyak konten bermanfaat, semakin banyak pengunjung, maka peluang pengunjung untuk melihat konten tersebut semakin besar, sehingga efek sampingnya adalah produk akan dilihat oleh lebih banyak pengunjung.

### **2. Google ads**

Google Ads adalah program periklanan *online* Google. Melalui Google Ads, pengusaha dapat membuat iklan online untuk menjangkau orang-orang tepat pada saat mereka tertarik pada produk dan layanan yang mereka tawarkan. Google Ads adalah produk yang dapat Anda gunakan untuk mempromosikan bisnis, membantu menjual produk atau layanan, meningkatkan kesadaran, dan meningkatkan *traffic* ke situs yang dimiliki oleh perusahaan ([support.google.com](http://support.google.com)). Google ads memberikan layanan iklan yang memungkinkan pengusaha mengatur kapan waktu iklan, berapa budget iklan, apa isi teks iklan dan di mana iklan akan dimunculkan.

### 3. *Marketplace*

*Marketplace* adalah situs pemasaran *online* yang umumnya berupa pasar *online* atau toko *online*. Saat ini di Indonesia sudah terdapat banyak marketplace seperti: Bukalapak, Lazada, Shopee, Tokopedia, Bli-bli.com, dll.

Masing-masing marketplace ini memiliki kelebihan dan kekurangan sendiri-sendiri.

Secara umum, ada beberapa karakteristik utama *marketplace* yang menjadikannya banyak diminati para pengusaha. Beberapa karakteristik *marketplace* dirangkum dari Yustiani, R., & Yunanto, R. (2017) adalah sebagai berikut:

- a. *website* yang menyediakan tempat *online* untuk para pelaku usaha menjual produknya di *website* tersebut, pelaku usaha hanya perlu memberikan informasi produk saja.
- b. *Marketplace* memiliki konsep seperti pasar tradisional hanya saja pasar tersebut berbentuk virtual. Peran pemilik marketplace adalah mempertemukan penjual dan pembeli di website mereka.
- c. *Marketplace* dirancang untuk meminimalisir proses bisnis yang kompleks sehingga tercipta efisiensi dan efektifitas setiap orang dapat melakukan aktivitas jual beli dengan mudah, cepat dan murah karena tidak ada batas ruang, jarak dan waktu
- d. memerlukan sarana virtual sebagai tempat terjadinya transaksi.
- e. terdapat banyak penjual jika diibaratkan marketplace adalah pasar virtual.

- f. konsumen dapat melakukan komunikasi dan tawar-menawar dengan penjual sama halnya seperti di pasar konvensional.

Berjualan melalui marketplace memberikan keuntungan berupa (Yustiani, R., & Yunanto, R. 2017):

- a. tidak perlu mengeluarkan biaya mahal untuk membangun sistem karena telah disediakan oleh pihak *marketplace*.
- b. tidak perlu melakukan perbaikan secara berkala karena sudah ditangani oleh pihak penyedia *marketplace*.
- c. tidak perlu melakukan promosi karena situs *marketplace* telah memiliki strategi promosi sendiri yang mana promosi tersebut.
- d. pelaku usaha atau bisnis dapat memangkas biaya transaksi, mempertahankan pelanggan dan mendapatkan pelanggan baru.

#### 4. *Social media* (jejaring sosial)

Studi di Amerika menunjukkan bahwa pada tahun 2005-2015, terdapat sebanyak 65% warga dewasa yang menggunakan media sosial, dengan presentase umur terbanyak adalah antara 18 to 29 tahun (Perrin A, 2015).

*Social media* atau media sosial, atau yang lebih dikenal dengan jejaring sosial merupakan bentuk media baru dengan muatan interaktif dalam media baru sangatlah tinggi (Watie, 2011).

Melalui situs jejaring sosial ini, seseorang dapat bertemu dengan orang lain dari belahan bumi manapun. Darmastuti (2011) menjelaskan bahwa komunikasi dengan media sosial akan membawa pengaruh pada kepercayaan,

nilai, dan sikap; pandangan dunia; organisasi sosial; tabiat manusia; orientasi kegiatan dan persepsi diri dan orang lain.

Kaitannya dengan promosi produk dengan menggunakan sosial media, maka seorang pengusaha dapat membangun opini tentang produknya, membangun nilai dan kepercayaan sosial terhadap produk yang dimiliki.

Hal ini sangat menguntungkan bagi seorang pengusaha yang berniat memasarkan usahanya. Selain itu, media sosial juga memberikan peluang pemasaran usaha tanpa batas ruang dan waktu. Artinya, seorang pengusaha dapat memasarkan usaha kepada siapa saja di dunia ini, dan kapan saja (pagi, siang, dan malam). Beberapa situs jejaring sosial yang banyak digunakan di Indonesia di antaranya Facebook, Instagram, Twitter, Linkdin, Google+, dll.

Yang perlu dipahami, bahwa selain menyediakan situs pertemanan, beberapa media sosial juga menyediakan layanan bisnis dan optimasi iklan. Sebagai contoh, media sosial Facebook menyediakan layanan *page* atau halaman, dan di antara pilihan halaman tersebut adalah halaman untuk usaha/bisnis. Halaman ini bisa di-*setting* berdasarkan beberapa karakter calon konsumen meliputi: lokasi calon konsumen yang diinginkan, usia, jenis kelamin dan juga minat. Selain itu, pada halaman Facebook juga memungkinkan pengusaha mengatur jadwal promosi sesuai dengan jam yang diinginkan. Yang menarik lagi, pengusaha dapat memanfaatkan iklan berbayar yang disediakan oleh Facebook. Iklan berbayar ini memungkinkan postingan pengusaha dibaca dan menjangkau ribuan pembaca sesuai target konsumen yang diinginkan.

Hal yang hampir sama juga diberikan oleh Instagram. Ada banyak fitur yang disediakan oleh Instagram guna mendukung para pengusaha mempromosikan usahanya. Secara lebih detail silahkan ke depan baca buku pengayaan kuliah “Strategi Online Marketing Facebook dan Instagram” (dalam proses penulisan).

Whatsapp juga menyediakan fitur *whatsapp business* untuk mempermudah pengusaha menjalankan bisnisnya.

## **E. EVALUASI DAN PENGENDALIAN**

Setiap proses apapun sudah seharusnya diikuti dengan evaluasi dan pengendalian, termasuk proses dalam berwirausaha. Ketika pengusaha sudah menerapkan beberapa strategi yang menurutnya bagus, maka selama proses penerapan strategi hingga setelah penerapan strategi perlu dilakukan upaya evaluasi dan pengendalian.

Evaluasi adalah salah satu tahap penting dan berguna untuk memberikan *feed-back* atas pelaksanaan suatu kegiatan yang telah direncanakan agar pelaksanaan tersebut tetap berada pada jalur yang telah ditetapkan. (Umar, H., 2002). Hasil dari proses evaluasi adalah tersedianya informasi penting yang berguna sebagai umpan balik atas strategi yang telah dijalankan. Jika dari proses evaluasi ditemukan adanya penyimpangan, maka diperlukan upaya perbaikan yang terencana dan perlu dipikirkan bagaimana proses pengendaliannya.

Pengendalian atau pengawasan dilakukan untuk menjamin bahwa semua kegiatan yang diselenggarakan oleh perusahaan berdasar pada rencana yang telah disepakati agar tidak menyimpang atau keluar dari batas-batas toleransi (Umar, h. 2002).

## F. KESIMPULAN

Manajemen dan strategi usaha yang diterapkan dengan cara tepat akan turut menentukan kelangsungan proses usaha yang dijalani.

## G. TUGAS TERSTRUKTUR

1. Anda secara individu silahkan membuat toko online di salah satu *marketplace* di Indonesia: Shopee, Bukalapak, Lazada, Zalora, dll. Pilih yang menurut anda paling nyaman dan paling mampu anda lakukan.
2. Unggah produk Anda di *marketpalce* tersebut.
3. Berikan diskripsi yang menarik terkait produk Anda.
4. Sebarkan *link* toko *online* anda ke teman Anda.
5. Lakukan stimulasi pembelian antar sesama teman di kelas
6. Penilaian: kesesuaian dengan instruksi, kreativitas, ketepatan waktu, kemampuan mengelola *marketplace*.

## H. TUGAS MANDIRI

Baca kembali materi. Kerjakan soal berikut pada buku catatan Anda:

1. Jelaskan empat aspek manajemen usaha yang harus dipahami!
2. Jelaskan keuntungan strategi *online marketing*!
3. Jelaskan keuntungan dan kerugian promosi menggunakan *marketplace*!

## I. TES FORMATIF

1. Seorang wirausaha berusaha memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Dalam hal ini, pengusaha tersebut menerapkan strategi apa?

- a. Strategi SO
  - b. Strategi ST
  - c. Strategi WO
  - d. Strategi WT
  - e. Strategi SW
2. Strategi bisnis *online* di mana pengusaha bisa membuat toko di mall virtual disebut sebagai apa?
- a. Blog konten
  - b. Google ads
  - c. Marketplace
  - d. Social media
  - e. Website
3. Seorang melakukan strategi bisnis dengan cara menciptakan produk yang berbeda dari yang sudah ada. Pada kasus ini, pengusaha tersebut melakukan strategi dengan cara apa?
- a. Menciptakan pasar baru
  - b. Akuisisi
  - c. Differensiasi produk
  - d. Permainan harga
  - e. Perbandingan harga
4. Apakah hasil akhir yang diharapkan dari sebuah evaluasi?
- a. Tersedianya data untuk evaluasi atas apa yang telah dilakukan
  - b. Sebagai bahan mencari kesalahan
  - c. Sebagai sarana mencari kelemahan perusahaan
  - d. Untuk membandingkan dengan perusahaan lain
  - e. Untuk meningkatkan komitmen pengusaha



# 05 Etika Bisnis dan Profesionalisme dalam Wirausaha

## **Tujuan Pembelajaran:**

1. Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan etika bisnis dalam kewirausahaan.
2. Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan norma dan etika bisnis.
3. Mahasiswa mampu menginternalisasi etika bisnis menurut Islam.

## **A. ETIKA BISNIS DALAM KEWIRAUSAHAAN**

Setiap profesi dan pekerjaan tidak akan lepas dengan namanya etika dan profesionalisme. Etika dan profesionalisme menjadi pegangan setiap profesi atau pekerjaan yang digelutinya. Dalam dunia wirausaha, beberapa masalah kerap muncul berkaitan dengan etika dan profesionalisme, seperti: kasus suap, penipuan, pemaksaan, pencurian, pembajakan (buku, kaset, video CD, dll), dan tindakan diskriminasi ataupun ketidakadilan ketika menjalankan bisnis. Hal ini seharusnya dapat diminimalisir atau bahkan dihilangkan manakala masing-masing pelaku bisnis dapat menjalankan etika dan profesionalisme dengan baik.

Menurut KBBI, etika berarti ilmu tentang apa yang baik dan apa yang buruk dan tentang hak dan kewajiban moral

(akhlak). Sedangkan profesionalisme berarti mutu, kualitas, dan tindak tanduk yang merupakan ciri suatu profesi atau orang yang profesional. Professional bermakna bersangkutan dengan profesi; dan, memerlukan kepandaian khusus untuk menjalankannya (KBBI online). Etika bisnis adalah pemikiran atau refleksi tentang moralitas dalam ekonomi dan bisnis. Moralitas berarti aspek baik atau buruk, terpuji atau tercela, dan karenanya diperbolehkan atau tidak, dari perilaku manusia (Bertens, K. 2000).

Etika dan profesionalisme harus dipegang erat oleh wirausaha agar meminimalkan hambatan dalam proses menjalankan bisnisnya. Dirangkum dari Bertens, K (2000), bisnis merupakan aktivitas yang terikat oleh hukum. Terdapat hukum dagang atau hukum bisnis. di dalam hukum bisnis ditetapkan apa yang harus dan apa yang tidak boleh dilakukan. Terdapat ikatan erat antara hukum dan etika. Etika atau moralitas harus selalu menjiwai hukum.

## **B. NORMA DAN ETIKA BISNIS**

Norma adalah sesuatu yang sudah pasti yang dapat kita pakai untuk membandingkan sesuatu yang lain yang kita ragukan hakikatnya, besar-kecilnya, ukurannya, atau kualitasnya. Jadi, norma moralitas adalah aturan, standar, atau ukuran yang dapat kita gunakan untuk mengukur kebaikan atau keburukan suatu perbuatan. Suatu perbuatan yang secara positif sesuai ukurannya dapat disebut moral baik. Apabila secara positif tidak sesuai ukurannya dapat disebut moral buruk (immoral). (W. Poespoprodjo, 1999 dalam Aziz, 2013).

Ada beberapa prinsip etika bisnis menurut Fahmi, A (2017) sebagai berikut:

1. Prinsip otonomi  
Perusahaan bebas dan memiliki wewenang untuk melakukan usaha sesuai bidangnya.
2. Prinsip kejujuran  
Kejujuran merupakan nilai paling mendasar dalam keberhasilan perusahaan.
3. Prinsip tidak berniat jahat  
Memiliki hubungan erat dengan prinsip kejujuran.
4. Prinsip keadilan  
Perusahaan harus bersikap adil kepada pihak-pihak yang terkait dengan bisnisnya.
5. Prinsip hormat pada diri sendiri  
Perusahaan perlu menjaga citra baik perusahaan dengan prinsip jujur, tidak berniat jahat dan adil.

Seorang wirausaha/pebisnis harus memahami prinsip layanan publik dan peraturan-peraturan perundang-undangan yang berlaku di negaranya yang berhubungan dengan aktivitas bisnisnya.

Ada beberapa peraturan perundang-undangan yang terkait bisnis, yaitu

1. Undang-Undang No. 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan.
2. Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
3. Undang-Undang No. 20 Tahun 2016 tentang Merek.
4. Undang-Undang No. 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.

### C. ETIKA BISNIS MENURUT ISLAM

Islam sebagai ajaran yang sempurna turut mengatur etika dalam berbisnis. Di dalam Islam, berbisnis atau berniaga merupakan salah satu profesi mulia. Berdagang (*tijarah*) merupakan profesi yang sudah ada sejak jaman kenabian. Islam mendorong umat muslim untuk bekerja sebagai bentuk ibadah, termasuk bekerja sebagai pebisnis. Dikarenakan berbisnis merupakan aktivitas yang mulia, maka dalam memulai atau dalam menjalankannya juga harus dengan kemuliaan.

Ada enam langkah memulai bisnis secara islami yaitu (Aziz, A 2013):

1. Niat ikhlas mengharap ridho Allah
2. Profesional
3. Jujur dan amanah
4. Mengedepankan etika sebagai seorang muslim
5. Tidak melanggar prinsip syariah
6. Menjaga ukhuwah islamiyah

Ketika menjalankan usaha, seorang wirausaha harus senantiasa berpegang pada prinsip-prinsip etika bisnis. Ada beberapa prinsip etika bisnis islam seperti yang dijelaskan oleh Ridwan (2013 dalam Aziz, 2013) yaitu

1. Jujur dalam takaran dan timbangan
2. Menjual barang yang halal
3. Menjual barang yang bermutu baik
4. Jangan menyembunyikan kecacatan suatu barang
5. Jangan mudah bermain sumpah
6. Berperilaku longgar dan murah hati
7. Jangan menyaingi kawan
8. Mencatat utang-piutang

9. Larangan riba
10. Anjuran berzakat sebesar 2,5% setiap tahun

#### **D. KESIMPULAN**

Etika bisnis merupakan hal yang penting diketahui dan dijalankan oleh setiap pebisnis. Dengan menjalankan etika bisnis, pebisnis dapat memastikan bahwa bisnis yang dijalankan berada dalam jalur yang sesuai.

#### **E. TUGAS TERSTRUKTUR**

1. Pelajari empat undang-undang terkait bisnis yang disebutkan dalam materi.
2. Rangkum hal-hal penting yang ada di dalamnya.
3. Kumpulkan secara individu paling lambat 1 minggu setelah kuliah.
4. Penilaian: kelengkapan, ketepatan jadwal pengumpulan.

#### **F. TUGAS MANDIRI**

Baca kembali materi dalam buku ini. Kerjakan soal berikut pada buku catatan Anda:

1. Kenapa etika dalam bisnis penting?
2. Apa manfaat pengusaha muslim menjalankan etika bisnis sebagai muslim?

#### **G. TES FORMATIF**

1. Ilmu yang mempelajari tentang baik dan buruk disebut apa?
  - a. Norma
  - b. Moral
  - c. Etika
  - d. Etika bisnis

- e. Nilai
- 
- 2. Aturan tentang merek termaktub di dalam undang-undang nomor berapa?
    - a. Undang-Undang No. 7 Tahun 2014
    - b. Undang-Undang No. 20 Tahun 2016
    - c. Undang-Undang No. 20 Tahun 2008
    - d. Undang-Undang No. 28 Tahun 2014
    - e. Undang-Undang No. 25 Tahun 2016
- 
- 3. Manakah yang bukan termasuk etika bisnis islami menurut Aziz, A 2013?
    - a. Niat ikhlas mengharap ridho Alloh
    - b. Professional
    - c. Jujur dan amanah
    - d. Menjaga sopan santun
    - e. Tidak melanggar prinsip syariah

# 06 Merintis Usaha Praktik Mandiri Bidan

## **Tujuan Pembelajaran:**

1. Mahasiswa mampu mamahmi dan menjelaskan konsep praktik mandiri bidan.
2. Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan proses dan perijinan pendirian prakrik mandiri bidan.
3. Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan jenis-jenis layanan praktik mandiri bidan.

## **A. PENDAHULUAN**

Setelah seorang mahasiswa bidan lulus dari perguruan tinggi kebidanan dan memiliki surat tanda registrasi bidan (STR), dia dapat bekerja sebagai bidan di tempat pelayanan kesehatan milik pihak lain seperti klinik kesehatan, rumah bersalin, puskesmas, rumah sakit, rumah sakit ibu dan anak atau klinik dokter kandungan. Selain itu, bidan juga dapat membuka praktik mandiri bidan sebagai sarana pengembangan diri dan mengasah jiwa wirausaha.

Setiap tahun, perguruan tinggi-perguruan tinggi kebidanan meluluskan ratusan mahasiswa kebidanan. Hal ini berarti bahwa setiap tahun terdapat ratusan bidan baru bermunculan. Bisa dibayangkan, jika semua bidan berharap bekerja di fasilitas kesehatan milik pihak lain seperti puskes-

mas dan rumah sakit, maka bidan-bidan itu akan menghadapi persaingan ketat dikarenakan jumlah fasilitas kesehatan yang tersedia (baca: jumlah lowongan kerja yang tersedia) jauh lebih sedikit dibandingkan jumlah bidan yang mencari pekerjaan.

Melihat kondisi ini, maka seorang bidan hendaknya berpikir untuk mendirikan praktik mandiri bidan sebagai bentuk pengembangan diri dan menyediakan lapangan kerja bagi teman sejawat lainnya.

## **B. PRAKTIK MANDIRI BIDAN**

Sebelum membahas praktik mandiri bidan, baca kembali istilah-istilah penting terkait bidan seperti yang termaktub dalam Undang-Undang Kebidanan No.4 Tahun 2019.

1. Bidan adalah seorang perempuan yang telah menyelesaikan program pendidikan kebidanan baik di dalam negeri maupun di luar negeri yang diakui secara sah oleh pemerintah pusat dan telah memenuhi persyaratan untuk melakukan praktik kebidanan.
2. Praktik kebidanan adalah kegiatan pemberian pelayanan yang dilakukan oleh bidan dalam bentuk asuhan kebidanan.
3. Asuhan kebidanan adalah rangkaian kegiatan yang didasarkan pada proses pengambilan keputusan dan tindakan yang dilakukan oleh Bidan sesuai dengan wewenang dan ruang lingkup praktiknya berdasarkan ilmu dan kiat kebidanan.
4. Sertifikat profesi adalah surat tanda pengakuan untuk melakukan praktik kebidanan yang diperoleh lulusan pendidikan profesi.

5. Registrasi adalah pencatatan resmi terhadap bidan yang telah memiliki sertifikat kompetensi atau sertifikat profesi dan telah mempunyai kualifikasi tertentu lain serta mempunyai pengakuan secara hukum untuk menjalankan praktik kebidanan.
6. Surat Tanda Registrasi yang selanjutnya disingkat STR adalah bukti tertulis yang diberikan oleh konsil kebidanan kepada Bidan yang telah diregistrasi.
7. Surat Izin Praktik Bidan yang selanjutnya disingkat SIPB adalah bukti tertulis yang diberikan oleh pemerintah daerah kabupaten/kota kepada bidan sebagai pemberian kewenangan untuk menjalankan praktik kebidanan.
8. Fasilitas Pelayanan Kesehatan adalah suatu alat dan/atau tempat yang digunakan untuk menyelenggarakan upaya pelayanan kesehatan baik promotif, preventif, kuratif, dan rehabilitatif yang pelayanannya dilakukan oleh pemerintah dan/atau masyarakat.
9. Tempat Praktik Mandiri Bidan adalah fasilitas pelayanan kesehatan yang diselenggarakan oleh bidan lulusan pendidikan profesi untuk memberikan pelayanan langsung kepada klien.
10. Klien adalah perseorangan, keluarga, atau kelompok yang melakukan konsultasi kesehatan untuk memperoleh pelayanan kesehatan yang diperlukan secara langsung maupun tidak langsung oleh bidan.
11. Organisasi Profesi Bidan adalah wadah yang menghimpun bidan secara nasional dan berbadan hukum sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.
12. Konsil kebidanan yang selanjutnya disebut konsil adalah bagian dari konsil tenaga kesehatan Indonesia yang tugas,

wewenang, dan keanggotannya sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

### **C. PROSES DAN PERIJINAN PENDIRIAN PRAKTIK MANDIRI BIDAN**

Untuk dapat memahami regulasi terkait alur pendirian praktik bidan, pelajari Undang-Undang No.4 tentang Kebidanan Bab III dan VI sebagai berikut:

#### **BAB III REGISTRASI DAN IZIN PRAKTIK**

Bagian Kesatu

Registrasi

##### **Pasal 21**

- (1) Setiap Bidan yang akan menjalankan Praktik kebidanan wajib memiliki STR.
- (2) STR sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diberikan oleh Konsil kepada Bidan yang memenuhi persyaratan.
- (3) Persyaratan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) meliputi:
  - a. memiliki ijazah dari perguruan tinggi yang menyelenggarakan pendidikan Kebidanan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan;
  - b. memiliki Sertifikat Kompetensi atau Sertifikat Profesi;
  - c. memiliki surat keterangan sehat fisik dan mental;
  - d. memiliki surat pernyataan telah mengucapkan sumpah/janji profesi; dan
  - e. membuat pernyataan tertulis untuk mematuhi dan melaksanakan ketentuan etika profesi.

## **Pasal 22**

(1) STR berlaku selama 5 (lima) tahun dan dapat diregistrasi ulang setelah memenuhi persyaratan.

(2) Persyaratan untuk Registrasi ulang sebagaimana dimaksud pada ayat (1) meliputi:

- a. memiliki STR lama;
- b. memiliki Sertifikat Kompetensi atau Sertifikat Profesi;
- c. memiliki surat keterangan sehat fisik dan mental;
- d. membuat pernyataan tertulis mematuhi dan melaksanakan ketentuan etika profesi;
- e. telah mengabdikan diri sebagai tenaga profesi atau vokasi;  
dan
- f. memenuhi kecukupan dalam kegiatan pelayanan, pendidikan, pelatihan, dan/atau kegiatan ilmiah lainnya.

## **Pasal 23**

Konsil harus menerbitkan STR paling lama 30 (tiga puluh) hari kerja terhitung sejak pengajuan STR diterima.

## **Pasal 24**

Ketentuan lebih lanjut mengenai tata cara Registrasi dan Registrasi ulang sebagaimana dimaksud dalam Pasal 21 sampai dengan Pasal 23 diatur dalam Peraturan Konsil.

## **Bagian Kedua**

### **Izin Praktik**

## **Pasal 25**

- (1) Bidan yang akan menjalankan Praktik Kebidanan wajib memiliki izin praktik.
- (2) Izin praktik sebagaimana dimaksud pada ayat (1)

diberikan dalam bentuk SIPB.

(3) SIPB sebagaimana dimaksud pada ayat (2) diberikan oleh Pemerintah Daerah kabupaten/kota atas rekomendasi pejabat kesehatan yang berwenang di kabupaten/kota tempat Bidan menjalankan praktiknya.

(4) Pemerintah Daerah kabupaten/kota sebagaimana dimaksud pada ayat (3) harus menerbitkan SIPB paling lama 15 (lima belas) hari kerja sejak pengajuan SIPB diterima.

(5) Untuk mendapatkan SIPB sebagaimana dimaksud pada ayat (3), Bidan harus memiliki:

- a. STR yang masih berlaku; dan
- b. tempat praktik.

(6) SIPB berlaku apabila:

- a. STR masih berlaku; dan
- b. Bidan berpraktik di tempat sebagaimana tercantum dalam SIPB.

### **Pasal 26**

(1) Bidan paling banyak mendapatkan 2 (dua) SIPB.

(2) SIPB sebagaimana dimaksud pada ayat (1) berlaku untuk:

- a. 1 (satu) di Tempat Praktik Mandiri Bidan dan 1 (satu) di Fasilitas Pelayanan Kesehatan selain di Tempat Praktik Mandiri Bidan; atau
- b. 2 (dua) Praktik Kebidanan di Fasilitas pelayanan Kesehatan selain di Tempat Praktik Mandiri Bidan.

### **Pasal 27**

SIPB tidak berlaku apabila:

- a. Bidan meninggal dunia;

- b. habis masa berlakunya;
- c. dicabut berdasarkan ketentuan peraturan perundangundangan ; atau
- d. atas permintaan sendiri.

### **Pasal 28**

- (1) Setiap Bidan harus menjalankan Praktik Kebidanan di tempat praktik yang sesuai dengan SIPB.
- (2) Bidan yang menjalankan Praktik Kebidanan di tempat praktik yang tidak sesuai dengan SIPB sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dikenai sanksi administratif berupa:
  - a. teguran tertulis;
  - b. penghentian sementara kegiatan; atau
  - c. pencabutan izin.

### **Pasal 29**

Ketentuan lebih lanjut mengenai izin praktik Bidan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 sampai dengan Pasal 28 diatur dengan Peraturan Menteri.

### **Pasal 30**

- (1) Penyelenggara Fasilitas Pelayanan Kesehatan harus mendayagunakan Bidan yang memiliki STR dan SIPB.
- (2) Penyelenggara Fasilitas Pelayanan Kesehatan yang mendayagunakan Bidan yang tidak memiliki STR dan SIPB sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dikenai sanksi administratif berupa:
  - a. teguran tertulis;
  - b. penghentian sementara kegiatan; atau
  - c. pencabutan izin.

- (3) Ketentuan lebih lanjut mengenai tata cara pengenaan sanksi administratif sebagaimana dimaksud pada ayat (2) diatur dengan Peraturan Menteri.

## **BAB VI**

### **PRAKTIK KEBIDANAN**

#### Bagian Kesatu

#### Umum

#### **Pasal 41**

- (1) Praktik Kebidanan dilakukan di:
- Tempat Praktik Mandiri Bidan; dan
  - Fasilitas Pelayanan Kesehatan lainnya.
- (2) Praktik Kebidanan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) harus dilakukan sesuai dengan kompetensi dan kewenangan serta mematuhi kode etik, standar profesi, standar pelayanan profesi, dan standar prosedur operasional.

#### **Pasal 42**

- (1) Pengaturan, penetapan dan pembinaan Praktik Kebidanan dilaksanakan oleh Konsil.
- (2) Konsil sebagaimana dimaksud pada ayat (1) merupakan bagian dari Konsil Tenaga Kesehatan Indonesia yang diatur dengan Peraturan Presiden.

#### **Pasal 43**

- (1) Bidan lulusan pendidikan diploma tiga hanya dapat melakukan Praktik Kebidanan di Fasilitas pelayanan Kesehatan.
- (2) Bidan lulusan pendidikan profesi dapat melakukan Praktik Kebidanan di Tempat Praktik Mandiri Bidan dan

- di Fasilitas Pelayanan Kesehatan lainnya.
- (3) Praktik Mandiri Bidan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dilakukan hanya pada 1 (satu) Tempat Praktik Mandiri Bidan.

#### **Pasal 44**

- (1) Bidan lulusan pendidikan profesi yang menjalankan Praktik Kcbidanan di Tempat Praktik Mandiri Bidan wajib memasang papan nama praktik.
- (2) Ketentuan mengenai papan nama praktik sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilaksanakan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.
- (3) Bidan yang tidak memasang papan nama praktik sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dikenai sanksi administratif berupa:
- a. teguran lisan;
  - b. peringatan tertulis;
  - c. denda administratif; dan/atau
  - d. pencabutan izin.
- (4) Ketentuan lebih lanjut mengenai tata cara pengenaan sanksi administratif sebagaimana dimaksud pada ayat (3) diatur dengan Peraturan Menteri.

#### **Pasal 45**

- (1) Bidan yang menjalankan Praktik Kebidanan di Tempat Praktik Mandiri Bidan wajib melengkapi sarana dan prasarana pelayanan sesuai dengan standar pelayanan dan ketentuan peraturan perundang-undangan.
- (2) Bidan yang tidak melengkapi sarana dan prasarana pelayanan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dikenai sanksi administratif berupa:

- a. teguran lisan;
- b. peringatan tertulis;
- c. denda administratif; dan/atau
- d. pencabutan izin.

(3) Ketentuan mengenai tata cara pengenaan sanksi administratif sebagaimana dimaksud pada ayat (2) diatur dengan Peraturan Menteri.

Berdasarkan panduan dan juga undang-undang yang berlaku di Indonesia, maka beberapa tahap yang akan dilalui seorang bidan ketika mau mendirikan praktik mandiri bidan adalah sebagai berikut:

1. Menyelesaikan pendidikan profesi.
2. Mengurus surat tanda registrasi bidan (STR).
3. Mengurus surat izin praktik bidan (SIPB).
4. Memiliki tempat praktik sebagai bagian proses pengurusan SIPB.
5. Bidan dapat memiliki 2 SIPB (satu untuk praktik mandiri, satu untuk bekerja di pelayanan kesehatan selain praktik mandiri bidan).
6. Memasang plang nama sesuai ketentuan.
7. Menjalankan praktik sesuai tempat yang tercantum di SIPB
8. Menjalankan praktik sesuai wewenang sebagai bidan.
9. Apabila bidan melanggar aturan undang-undang, maka bidan mungkin akan mendapatkan ancaman berupa: teguran tertulis, penghentian sementara tempat praktik atau bahkan pencabutan izin praktik bidan.

#### **D. JENIS-JENIS LAYANAN PRAKTIK MANDIRI BIDAN**

Jenis-jenis layanan praktik mandiri bidan disesuaikan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku mengenai we-

wenang bidan. Apapun itu jenis layanan yang diberikan bidan di PMB, tidak boleh bertentangan dengan peraturan ataupun undang-undang yang berlaku di Indonesia. Pelajari UU Kebidanan No. 4 Tahun 2019 tentang Wewenang Bidan:

## Bagian Kedua

### Tugas dan Wewenang

#### **Pasal 46**

- (1) Dalam menyelenggarakan Praktik Kebidanan, Bidan bertugas memberikan pelayanan yang meliputi:
  - a. pelayanan kesehatan ibu;
  - b. pelayanan kesehatan anak;
  - c. pelayanan kesehatan reproduksi perempuan dan keluarga berencana;
  - d. pelaksanaan tugas berdasarkan pelimpahan wewenang; dan/atau
  - e. pelaksanaan tugas dalam keadaan keterbatasan tertentu.
- (2) Tugas Bidan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat dilaksanakan secara bersama atau sendiri.
- (3) Pelaksanaan tugas sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilaksanakan secara bertanggung jawab dan akuntabel.

#### **Pasal 47**

- (1) Dalam menyelenggarakan Praktik Kebidanan, Bidan dapat berperan sebagai:
  - a. pemberi Pelayanan Kebidanan;
  - b. pengelola Pelayanan Kebidanan;
  - c. penyuluh dan konselor;
  - d. pendidik, pembimbing, dan fasilitator klinik;
  - e. penggerak peran serta masyarakat dan

pemberdayaan perempuan; dan/atau  
f. peneliti.

(2) Peran Bidan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilaksanakan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

### **Pasal 48**

Bidan dalam penyelenggaraan Praktik Kebidanan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 46 dan Pasal 47, harus sesuai dengan kompetensi dan kewenangannya.

#### Paragraf 1

#### Pelayanan Kesehatan Ibu

### **Pasal 49**

Dalam menjalankan tugas memberikan pelayanan kesehatan ibu sebagaimana dimaksud dalam pasal 46 ayat

(1) huruf a, Bidan berwenang:

- a. memberikan Asuhan Kebidanan pada masa sebelum hamil;
- b. memberikan Asuhan Kebidanan pada masa kehamilan normal;
- c. memberikan Asuhan Kebidanan pada masa persalinan dan menolong persalinan normal;
- d. memberikan Asuhan Kebidanan pada masa nifas;
- e. melakukan pertolongan pertama kegawatdaruratan ibu hamil, bersalin, nifas, dan rujukan; dan
- f. melakukan deteksi dini kasus risiko dan komplikasi pada masa kehamilan, masa persalinan, pascapersalinan, masa nifas, serta asuhan pascakeguguran dan dilanjutkan dengan rujukan.

## Paragraf 2

### **Pelayanan Kesehatan Anak**

#### **Pasal 50**

Dalam menjalankan tugas memberikan pelayanan kesehatan anak sebagaimana dimaksud dalam Pasal 46 ayat

(1) huruf b, Bidan berwenang:

- a. memberikan Asuhan Kebidanan pada bayi baru lahir, bayi, balita, dan anak prasekolah;
- b. memberikan imunisasi sesuai program Pemerintah Pusat;
- c. melakukan pemantauan tumbuh kembang pada bayi, balita, dan anak prasekolah serta deteksi dini kasus penyulit, gangguan tumbuh kembang, dan rujukan; dan
- d. memberikan pertolongan pertama kegawatdaruratan pada bayi baru lahir dilanjutkan dengan rujukan.

## Paragraf 3

### **Pelayanan Kesehatan Reproduksi Perempuan dan Keluarga Berencana**

#### **Pasal 51**

Dalam menjalankan tugas memberikan pelayanan kesehatan reproduksi perempuan dan keluarga berencana sebagaimana dimaksud dalam Pasal 46 ayat (1) huruf c, Bidan berwenang melakukan komunikasi, informasi, edukasi, konseling, dan memberikan pelayanan kontrasepsi sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

#### **Pasal 52**

Ketentuan lebih lanjut mengenai pelayanan kesehatan ibu, pelayanan kesehatan anak, dan pelayanan kesehatan reproduksi perempuan dan keluarga berencana sebagaimana dimaksud dalam Pasal 49 sampai dengan

Pasal 51 diatur dengan Peraturan Menteri.

Selain mempelajari UU Kebidanan No. 4 Tahun 2019, bidan dan calon bidan seharusnya juga mempelajari peraturan-peraturan sebagai berikut:

1. Keputusan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor HK.01.07/MENKES/320/2020 tentang Standar Profesi Bidan.
2. Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2017 tentang Izin dan Penyelenggaraan Praktik Bidan.
3. Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Pelayanan Kesehatan Masa Sebelum Hamil, Masa Hamil, Persalinan, dan Masa Sesudah Melahirkan, Pelayanan Kontrasepsi, dan Pelayanan Kesehatan Seksual.

## **E. KESIMPULAN**

Praktik mandiri bidan dilindungi secara undang-undang, selama proses praktik mengikuti alur yang telah ditentukan di undang-undang kebidanan.

## **F. TUGAS TERSTRUKTUR**

1. Silahkan bagi kelas menjadi 3 kelompok.
2. Masing-masing kelompok melakukan kunjungan ke tempat praktik mandiri bidan yang saat ini masih eksis.
3. Lakukan *interview* mengenai aspek: proses pendirian, izin pendirian, hambatan yang dihadapi, kendala yang dihadapi.
4. Hasil *interview* diketik dan dibuat makalah.
5. Buatlah *power point* yang menarik

6. Presentasikan di kelas kepada teman anda secara bergantian.
7. Penilaian: kerja sama, keaktifan, ketepatan waktu, kerajinan tugas dan penulisan sesuai instruksi.

## **G. TUGAS MANDIRI**

Baca kembali materi dengan seksama. Kerjakan soal berikut di buku catatan Anda:

1. Jelaskan pasal-pasal dalam UU kebidanan yang mengatur alur praktik mandiri bidan!
2. Jelaskan jenis wewenang bidan sesuai aturan undang-undang kebidanan!

## **H. TES FORMATIF**

1. Proses perijinan praktik mandiri bidan adalah sebagai berikut:
  - i. Menyelesaikan pendidikan profesi
  - ii. Mengurus surat ijin praktik bidan (SIPB)
  - iii. Mengurus surat tanda registrasi bidan (STR)
  - iv. Menjalankan praktik sesuai tempat yang tercantum di SIPB
  - v. Memasang plang nama sesuai ketentuanManakah urutan proses perijinan PMB yang benar?
  - a. i-ii-iii-v-iv
  - b. ii-iii-ii-iv-v
  - c. iii-i-ii-v-iv
  - d. i-iii-ii-v-iv
  - e. ii-iv-ii-v-iii

2. Ketentuan tentang masa berlaku STR Bidan dijelaskan di dalam UU Kebidanan No.4 Tahun 2020 pada pasal berapa?

- a. Pasal 21
- b. Pasal 22
- c. Pasal 23
- d. Pasal 24
- e. Pasal 25

# 07

## Merintis Usaha di Luar Praktik Mandiri Bidan

### **Tujuan Pembelajaran:**

1. Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan konsep usaha di luar praktik kebidanan.
2. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep praktik pendirian usaha di luar praktik mandiri bidan.
3. Mahasiswa mampu menyebutkan dan menjelaskan jenis-jenis usaha di luar praktik mandiri bidan.

### **A. PENGERTIAN USAHA DI LUAR PRAKTIK MANDIRI BIDAN**

Sebagai seorang bidan, bukan berarti tidak boleh memiliki usaha di luar bidang kebidanan.

Yang dimaksud usaha diluar kebidanan adalah usaha yang benar-benar di luar layanan kebidanan, atau usaha yang sebenarnya tidak berhubungan dengan layanan kebidanan tetapi mendukung layanan kebidanan.

### **B. PROSES PENDIRIAN USAHA DI LUAR PRAKTIK MANDIRI BIDAN**

Proses pendirian usaha di luar praktik mandiri bidan berbeda-beda sesuai dengan jenis usaha yang akan didirikan. Secara umum proses pendirian usaha dapat dilakukan sebagaimana yang telah dibahas pada bab perintisan usaha baru atau bab pengembangan usaha.

Apabila usaha yang akan dilakukan berkaitan dengan kesehatan, maka perlu diurus perijinan terkait. Sebagai contoh, untuk pendirian *Healthy Mom and Baby Spa*, mungkin di daerah tertentu mengharuskan izin ke Dinas Perijinan Terpadu di kabupaten tersebut. Ada juga yang mungkin memerlukan izin ke dinas kesehatan.

Yang perlu digaris bawahi adalah bidan harus memiliki sertifikat kompetensi tambahan jika ingin membuka layanan tambahan (komplemen) tersebut. Jika bidan ingin membuka layanan *baby spa*, maka dia harus memiliki sertifikat *baby spa*. Jika ingin membuka layanan hipnoterapi, maka bidan harus memiliki sertifikat kompetensi hipnoterapi. Jika ingin membuka layanan yoga, maka bidan harus memiliki sertifikat kompetensi di yoga. Sertifikat kompetensi ini diperlukan untuk menjamin bahwa klien mendapatkan pelayanan dari bidan yang terlatih dan kompeten. Sebenarnya pengembangan praktik ini akan sangat bermanfaat untuk meningkatkan kualitas pelayanan kebidanan. Sehingga bagi bidan yang berencana membuka praktik kebidanan, hendaknya memiliki motivasi yang besar untuk mempelajari banyak ilmu sehingga kelak ketika membuka praktik kebidanan akan dapat memberikan pelayanan yang lebih berkualitas dengan memandang segala aspek (*holistic*).

Saat ini juga mulai marak bidan membuka bisnis *day care* atau penitipan anak. Jika bidan berencana membuka *daycare*, maka bidan harus mengurus perijinan ke dinas pendidikan di kabupaten masing-masing.

### C. JENIS-JENIS USAHA DI LUAR PRAKTIK MANDIRI BIDAN

Ada banyak jenis usaha yang dapat dilakukan oleh bidan, seperti:

1. Membuka layanan *baby spa*
2. Membuka layanan *pregnancy spa* dan *postnatal treatment*
3. Membuka *daycare*
4. Membuka toko perlengkapan ibu dan bayi
5. Membuka jasa kurir ASI
6. Membuka jasa persewaan ibu dan bayi (*breast pump, stroller, dll.*)
7. Membuka jasa pelatihan *baby sitter*
8. Usaha di luar yang tidak terkait kebidanan: restoran, jajan alami, dll.

Ketika menjalankan bisnis di luar kebidanan, seorang bidan harus tetap menjaga etika dan profesionalisme sebagai bidan. Jangan sampai bisnis di luar kebidanan ini justru menurunkan kualitas layanan atau bahkan menurunkan martabat dan derajat seorang bidan. Contoh yang tidak patut ditiru: bidan menjual susu formula dengan gencar agar mendapat laba banyak hingga melalaikan tugasnya sebagai pendukung asi eksklusif kepada ibu dan bayi. Hal ini tentu disayangkan dan jangan sampai terjadi pada anda yang ingin membuka bisnis ini.

### D. KESIMPULAN

Bisnis di luar praktik kebidanan harus dilakukan sesuai prosedur yang ditentukan di masing-masing daerah bidan berada, agar keamanan tempat bisnis dapat terjamin dan mendapat perlindungan dari otoritas setempat.

## E. TUGAS TERSTRUKTUR

1. Silahkan bagi kelas menjadi 3 kelompok.
2. Masing-masing kelompok melakukan kunjungan ke tempat yang membuka bisnis di luar praktik kebidanan. Contoh: *baby spa, daycare*.
3. Lakukan *interview* mengenai aspek: proses pendirian, izin pendirian, hambatan yang dihadapi, kendala yang dihadapi.
4. Hasil *interview* diketik dan dibuat makalah.
5. Buatlah *power point* yang menarik.
6. Presentasikan di kelas kepada teman anda secara bergantian.
7. Penilaian: kerjasama, keaktifan, ketepatan waktu, kerpian tugas dan penulisan sesuai instruksi.

## F. TUGAS MANDIRI

Baca kembali materi. Kerjakan soal berikut di buku catatan Anda:

1. Apa saja jenis bisnis yang dapat dilakukan di luar praktik kebidanan?
2. Bagaimana alur perijinan bisnis di luar praktik mandiri bidan?

## G. TES FORMATIF

1. Pertimbangan utama apa yang harus dipegang jika seorang bidan ingin membuka bisnis di luar praktik kebidanan?
  - a. Sesuai kebutuhan pasar
  - b. Sesuai dengan keinginan klien
  - c. Sesuai dengan sertifikasi dan keahlian yang dimiliki
  - d. Sesuai target bidan
  - e. Sesuai dengan visi misi bidan

2. Bagaimana proses mengurus izin bisnis di luar praktik kebidanan?
  - a. Melalui organisasi IBI setempat
  - b. Melalui dinas kesehatan setempat
  - c. Melalui organisasi pengusaha
  - d. Berdasarkan kebijakan yang ada di daerah bidan tinggal
  - e. Berdasarkan target luaran yang diinginkan bidan



## Pemuda Tangguh, Pengusaha Sukses

### Kisah Sukses Desi Afrianingsih, Owner Akhdan Souvenir Pekalongan



Bismillahirrohmanirrohim.

Salam sejahtera untuk kita semua, perkenalkan saya Desi Afrianingsih Ibu dari 3 anak istri dari Bapak Soleh Setiawan. Awal saya berwirausaha seingat saya saya sejak kecil usia SD sudah diajarkan untuk berjualan sewaktu saya SD kelas 4 sudah berjualan es bambo waktu itu es harga Rp200 karena perekonomian keluarga saya bisa dibilang di bawah batas normal. Berjualan es bambo atau es kenoyot sampai SD kelas 6. Lanjut ke jenjang SLTP di SLTP saya berjualan aksesoris bermodalkan dari uang saku, alhamdulillah ya laku.

Lulus sekolah SLTP saya bercita-cita ingin masuk STAN di Jakarta, tetapi Allah berkehendak lain saya masuk sekolah YAPENDA Kedungwuni hanya 6 bulan saja, karena bapak waktu itu tidak bisa membiayai sekolah. Setelah berhenti sekolah waktu itu ada orang sangat baik sekali memberikan modal saya jualan serabi kuah di alun-alun kemudian bertemu dengan suami saya. Kemudian mengajak aktif di IRM zaman dulu lalu kami menikah. Sebelum menikah tahun 2006 saya bekerja di Kaje, kemudian ke Jakarta.

Setelah menikah perekonomian tidak semulus apa yang dibayangkan, berawal modal kami benar-benar o, saran untuk sahabat semua ketika kita sudah menikah, kalau ingin usaha janganlah bermodalkan hutang kepada perbankan. Kenapa pengalaman saya yang sudah saya alami, bermodal hutang malah menjadi membunuh perekonomian kita. Setelah menikah kami melanjutkan usaha bos kami, dengan nekat berhutang kami pikir, Allah akan memberikan rejeki yang lebih ternyata tidak, kami justru terbebani oleh hutang,

hutang jalan sedangkan bisnis sepi pada tahun 2009 kami berbisnis internet dan jasa pengetikan di depan SMA 1 Kajen. Saat itu kami bermodalkan nekat untuk membuka usaha karena kami tidak memiliki modal kami memberanikan diri untuk pengajuan hutang ke bank tapi ini tidak kami sarankan untuk sekarang ini. Sekarang lebih baik modal sedikit ada untung sedikit kita belikan alat. Yang penting bismillah, Allah maha baik.

Dulu belum tau bagaimana cara berbisnis kami hanya berjalan seperti air. Tahun 2010 kami berada titik di bawah di mana semua habis. Karena hutang, kami beranikan diri pindah ke rumah dan membuka di rumah di ruang tamu, bermodalkan dari sisa yang ada dari depan SMA, komputer dan printer, tahun 2012, pertama kalinya ada yang order *souvenir* kami beranikan iya, kami bisa menerima pesanan *souvenir*, padahalnya kita belum tau di mana kita belanja dan bagaimana cara pengambilan keuntungannya, kami hanya mengkal-kulasi, dan yang penting untung itu dulu, seiring jalannya nya waktu kami terus semakin terpuruk ketemulah dengan orang yang sangat sangat baik Pak Haryono pemilik Pabrik Air Hanun waktu itu, kami ditanya ketika sulit adalah sedekah yang utama, sedekahnya bagaimana kami akui saat itu masih berpikiran memang sedekah kami sangat lah tidak pernah bersedekah, setelah bertemu malah justru Pak Haryono baik sekali mengirim dan mulailah kami berusaha air mineral HANUN, tetapi seiring dengan waktu pula, dan sering ikur seminar kita harus fokus akhirnya di tahun 2014 kita fokus di undangan dan *souvenir*.

Mulailah nama *Akhdan Souvenir* dikenal banyak orang, kami gencar promo *offline* maupun *online*, dulu *online* pertama kali kita kirim ke Batam, order undangan *hardcover* dan *souvenir*, harga ongkir sama dengan harga undangannya. Mulai kami berjualan *online* dari BBM dulu, kemudian terus bertemu dengan orang orang baik, sehingga kami bisa lepas dari yang namanya hutang. Dan pada masa pandemi kemarin alhamdulillah kami tetap berproduksi, kami produksi *faceshield* dan *souvenir* semua keajaiban keajaiban dan rezeki tak terduga dari Allah. Untuk para pembaca agar terus bertahan dan berproduksi di masa-

masa sulit ini, marilah kita tetap terus berdoa dan bersedekah, bersedekah kita tidak berharap tetapi dalam Al-Qur'an :

مَنْ ذَا الَّذِي يُقرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ أَضْعَافًا كَثِيرَةً وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْصُطُ  
وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ ﴿٢٤٥﴾

*Siapakah yang mau memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), maka Allah akan meperlipat gandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak. Dan Allah menyempitkan dan melapangkan (rezeki) dan kepada-Nya-lah kamu dikembalikan.*

Sudah jelas dalam Surat Al-Baqarah Ayat 245, terus yakin sama Allah, Allah maha kaya, maha penolong.

Singkat cerita tahun 2021 kami membuka cabang di Kesesi, itupun kami modal nekat, modal bismillah dan alhamdulillah Allah mudahkan, kepada para pembaca semoga Allah senantiasa memudahkan urusan kita semua, semangat berbisnis tanpa harus berhutang. Tips dan triknya agar ingin menjadi sukses adalah :

1. Tulis impian kalian, tempel yang sering dilihat.
2. Perbanyak sedekah
3. Solat tahajud & duha.

Sekian dari saya selalu sabar ikuti alurnya, Allah tau yang terbaik untuk kita, jadikan setiap kejadian adalah guru termahal untuk kita. Semoga Allah senantiasa memudahkan urusan kita semua.



## Pengalaman Bidan yang Berwirausaha

**Nama :** Fatatu Malikhah

**Alamat:**

Jalan Bukit Palem Kipas 1 Blok J3 No 20.  
Meteseh Tembalang Kota Semarang

**Pekerjaan:** Wirausaha

**Usia Saat ini:** 24 tahun

**Usia Pada Saat Memulai Usaha:**

17 tahun jualan kue lebaran, jualan pulsa, jualan baju *online* tapi gak konsisten.

**Apakah ada anggota keluarga yang berwirausaha? Jika ada, sebutkan siapa .**

Tidak.

**Riwayat Pendidikan (SD, SMP, SMA, Perguruan Tinggi):**

Magister Terapan Kebidanan

**Apakah sudah menikah dan memiliki anak?**

Sudah, anak alhamdulillah satu.

**Jenis usaha apa saja layanan yang disediakan oleh tempat usaha ibu/kakak?**

*Mom and baby care, pregnancy massage, pijat induksi persalinan, prenatal yoga, postnatal massage, pijat laktasi, totok, baby massage, kids massage, mom and baby spa, baby haircut, paket mom and baby newborn, dll.*



### **Alasan Berwirausaha**

Sebetulnya karena terpepet keadaan di mana waktu lulus kuliah galau ingin kerja tapi komitmen gak mau LDM sama suami, sedangkan lapangan pekerjaan di Semarang belum ada waktu itu, jadi memaksimalkan ilmu yang dipunya jadilah buka *Yumnaa Mom and Baby Care* dan saat ini sangat menikmati pekerjaan saya, memiliki waktu yang fleksibel untuk anak dan suami, *next* ke depan ingin sekali punya banyak tim dan benar benar bekerja sebagai *owner* yang sebenarnya tanpa pegang pekerjaan teknis lapangan.

### **Dari mana kakak/ibu mendapatkan ilmu tentang wirausaha?**

Ikut pelatihan *digital marketing*.

### **Awal pendirian dan proses perijinan usaha**

Resmi berdiri 11 Januari 2021. Perizininan SPA saat ini sangat mudah lewat OSS dan untuk izin usaha mikro ada izin ke Dinas Koperasi Dan UMKM Semarang, minta keterangan surat ke RT RW kelurahan lanjut kecamatan dan lanjut daftar *online* melalui Google Form nanti akan dimasukkan grup oleh Dinas Koperasi dan UMKM Semarang, masuk ke komunitas UMKM.

### **Hambatan selama menjalani usaha**

SDM, awal buka saya langsung *posting* di instagram dan wa saja. lanjut belajar *digital marketing* belajar pasang iklan di Instagram, *endorse* artis lokal, *paid promote* akun lokal ketika banjir *order* SDM belum siap. Sampai saat ini masih belum berani memaksimalkan Instagram kembali karena SDM belum tercukupi sedangkan *repeat order* sangat tinggi.

### **Keuntungan menjadi wirausaha**

1. Waktu lebih fleksibel.
2. Tetap bisa dapat pemasukan meskipun ditinggal liburan atau jalan-jalan.

3. Bisa memberikan edukasi, *treatment* gratis kepada orang yang membutuhkan.
4. Membuka lapangan pekerjaan dengan *real*-nya gaji bidan saat ini yang kurang untuk posisi mohon maaf asisten bidan (asbid), bidan klinik *partime*. InsyaAllah dengan ini saya bisa membantu menyejahterakan terapis saya (bidan) semampu saya, pernah gaji tim alhamdulillah bisa di atas UMR (3jt) ini adalah mimpi saya gaji tim di atas UMR meskipun lebih dikit.

**Bagaimana cara ibu/kakak dalam mempromosikan tempat usaha?**

Pasang iklan di Instagram, *paid promote*, *endorse* artis lokal, bikin kartu kunjungan *free* 1 kali *treatment* after 6 kali *treatment*.

**Bagaimana cara ibu/kakak menjaga karyawan agar mereka loyal ke usaha yang sedang dijalankan?**

Membuat terapis (tim) bahagia, menganggap tim seperti keluarga: makan bareng, diskusi bareng untuk pengambilan beberapa keputusan agar tim merasa juga memiliki, membuat kontrak kerja yang jelas di awal sesuai kesepakatan dan memberikan hak hak terapis sesuai yang telah disepakati, memberikan kesempatan tim untuk *upgrade* ilmu dibayarin 50%nya misalnya.

**Bagaimana kakak mencari modal untuk membuka usaha pertama kali?**

Modal tabungan saya dan suami waktu itu, *after* renov benar-benar ATM sisa cuma ratusan ribu hehe.

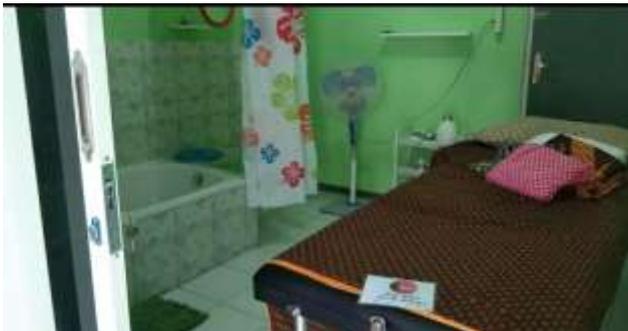
**Berikan motivasi agar para mahasiswa bidan semangat menjalankan wirausaha.**

Ilmu bidan sangat luas terkait kesehatan ibu dan anak. Bidan tidak melulu hanya terkait menolong partus, menyuntik kb dan memberikan imunisasi... usaha *mom and baby care* ini menjangkau semua lini setiap pertemuan untuk *treatment* pasti konsultasi, di sinilah peran bidan juga sangat penting untuk memberikan edukasi atau ilmu yang kita

serap kepada masyarakat secara langsung yang mungkin kita akan temui secara berkala (*repeat order*). Jadi, menjadi pengusaha *mom and baby care* bukan berarti tidak menjadi bidan.. tetap jadi bidan, istilahnya menjadi *midwife-preneur*... Sudah saatnya untuk membuka lapangan pekerjaan, tidak lagi mencari pekerjaan.

**Tuliskan alamat sosial media bunda/kakak (Instagram, Fb, Youtube) jika ada.**

"instagram : @pijatbayidanibuhamilsemarang  
wa business : 0815-7588-8660"



## Pengalaman Bidan yang Berwirausaha

**Nama :** Susmiyati

**Alamat:**

Jalan Pramuka No. 31/37, RT 4/RW 5, Kel. Salatiga,  
Kec. Sidorejo, Kota Salatiga

**Pekerjaan:** wirausaha

**Usia Saat ini:** 29 tahun

**Usia pada saat memulai usaha:**

Sejak SD sudah jualan di sekolah..tapi kalau menekuni *enterpreneur* secara serius sejak tahun 2010.

**Apakah ada anggota keluarga yang berwirausaha? jika ada, sebutkan siapa.**

Ibu saya pedagang.

**Riwayat Pendidikan (SD, SMP, SMA, Perguruan Tinggi)**

Perguruan Tinggi.

**Apakah sudah menikah dan memiliki anak?**

Sudah menikah dan punya 2 orang anak .

**Jenis usaha apa saja layanan yang disediakan oleh tempat usaha ibu/kakak?**

*Mom and baby care* pelayanan untuk kesehatan holistik ibu dan anak..meliputi *pregnancy* dan *postnatal massage and spa*, *baby massage and spa* dan layanan lain berkaitan dengan *mom and baby*.



### **Alasan Berwirausaha**

*Passion*. Seneng sama dunia ibu dan anak. Dan untuk aktualisasi diri.

### **Dari mana kakak/ibu mendapatkan ilmu tentang wirausaha?**

Dari dosen di kampus, dari seminar dan pelatihan-pelatihan.

### **Awal pendirian dan proses perizinan usaha**

Proses izin sangat mudah dengan OSS (*Online Single Submission*, sistem perizinan berusaha).

### **Hambatan selama menjalani usaha**

Karena masa pandemi ruang gerak agak terbatas untuk pelayanan *mom and baby spa*.

### **Keuntungan menjadi wirausaha**

Bisa atur waktu secara fleksibel, bisa membuka lapangan kerja, bisa menuangkan ide-ide secara bebas di usaha sendiri.

### **Bagaimana cara ibu/kakak dalam mempromosikan tempat usaha?**

Melalui media sosial dari WA, Instagram, Facebook.

### **Bagaimana cara ibu/kakak menjaga karyawan agar mereka loyal ke usaha yang sedang dijalankan?**

Memperlakukan dengan baik, jujur dan terbuka tentang sistem kerja honor, dll. Serta sejak awal buat kesepakatan bersama agar sama-sama nyaman.

### **bagaimana kakak mencari modal untuk membuka usaha pertama kali?**

Hasil menabung serta hasil kerja suami.

**Berikan motivasi agar para mahasiswa bidan semangat menjalankan wirausaha**

Wirausaha tidak sebatas tentang keuntungan materi semata, namun bagaimana kita memiliki kepuasan pribadi ketika mampu menuangkan ide bisnis, bagaimana kita mampu memberikan pelayanan kepada orang lain dan membawa manfaat untuk orang lain. Jangan takut mencoba. Jangan takut jatuh. Jangan kalah sebelum berperang. Karena sesungguhnya semua kemungkinan itu ada. Di balik ketakutan, kejatuhan dan kekalahan akan selalu ada makna. Hikmah dan pembelajaran yang berarti untuk kita. Semangat!

**Tuliskan alamat sosial media bunda/kakak (Instagram, Fb, Youtube) jika ada.**

@elthysalatiga

## Pengalaman Bidan yang Berwirausaha

**Nama :** Sandy Isna

**Alamat:** Gedungbatu Semarang

**Pekerjaan:** Wirausaha dan ibu rumah tangga

**Usia saat ini:** 37 th



**Usia pada saat memulai usaha:** 10 tahun

**Apakah ada anggota keluarga yang berwirausaha? jika ada, sebutkan siapa**

Ada. Ibu mertua, 3 adik ipar dan saudara-saudara dari suami.

**Riwayat Pendidikan (SD, SMP, SMA, Perguruan Tinggi)**

Perguruan Tinggi.

**Apakah sudah menikah dan memiliki anak?**

Sudah. 3 anak Alhamdulillah.

**Jenis usaha apa saja layanan yang disediakan oleh tempat usaha ibu/kakak?**

*Spa mom & baby, pijat bayi dll.*

**Alasan berwirausaha**

Ingin menjadi ibu rumah tangga tetapi tetap eksis berdasarkan kompetensinya.

### **Dari mana kakak/ibu mendapatkan ilmu tentang wirausaha?**

Waktu kecil belajar dari pasar dan sering bermain jual-jualan. Waktu SD sudah jualan macam-macam alat tulis. Sedang ilmu secara pendidikan di dapat saat sekolah kebidanan.

### **Awal pendirian dan proses perizinan usaha**

Awal pendirian *Aqilla Beauty* tahun 2016 dengan 2 orang terapis. Izin skala kecil umkm di kecamatan karena waktu itu belum ada banyak pemasukan. Hasil masih habis untuk pembayaran karyawan.

### **Hambatan selama menjalani usaha**

Hambatan terbesar adalah SDM. Karena sering keluar masuk terapis. Umumnya terapis dari lulusan kesehatan gengsi menjadi terapis pijat. Agak awet jika terapis berasal dari lulusan non-kesehatan tapi sulit untuk diajarkan semua karena menu *Aqilla* banyak sekali.

### **Keuntungan menjadi Wirausaha**

- Bisa mengatur waktu se-fleksibel mungkin.
- Bebas dalam segala hal.
- Karena saya *family woman*, jadi bisa mengurus keluarga lebih banyak waktu.
- Bisa berinteraksi dengan banyak klien.
- Menjadikan pribadi lebih bersyukur.
- Otak menjadi lebih kreatif karena harus selalu siap berinovasi.

### **Bagaimana cara ibu/kakak dalam mempromosikan tempat usaha?**

Dengan mengoptimalkan medsos.

### **Bagaimana cara ibu/kakak menjaga karyawan agar mereka loyal ke usaha yang sedang dijalankan?**

Menggunakan kontrak kerja.

**Bagaimana Kakak mencari modal untuk membuka usaha pertama kali?**

Modal awal dari gaji kerja kantoran. Dikumpulkan sedikit-sedikit setiap bulannya.

**Berikan motivasi agar para mahasiswa bidan semangat menjalankan wirausaha.**

Jangan takut berwirausaha. Jangan gengsi dengan profesi apapun yang kita jalani. Segala pekerjaan itu mulia jika niat awal adalah ibadah bukan hanya *money oriented*. Saat berwirausaha selalu tanamkan kejujuran. Karena jujur itu mahal harganya.

**Tuliskan alamat sosial media bunda/kakak (Instagram, Fb, Youtube) jika ada.**

"Ig : aqilla\_beauty

Fb : sandy isna"



## Pengalaman Bidan yang Berwirausaha

**Nama :** R.A.Aminah Maya

**Alamat:**

Komplek Puri Sukatani Blok B3, Palembang

**Pekerjaan:** Dosen Kebidanan

**Usia saat ini:**

**Usia pada saat memulai usaha:** Usia 30 tahun

**Apakah ada anggota keluarga yang berwirausaha? jika ada, sebutkan siapa.**

Tidak ada

**Riwayat Pendidikan (SD, SMP, SMA, Perguruan Tinggi)**

S2 Kebidanan.

**Apakah sudah menikah dan memiliki anak?**

Sudah.

**Jenis usaha apa saja layanan yang disediakan oleh tempat usaha ibu/kakak?**

Travel umroh, umroh, haji plus.

**Alasan berwirausaha**

Suka tantangan, lebih bebas mengekspresikan dan mengeksplorasi kemampuan diri, ingin membuka lapangan pekerjaan untuk orang lain, dan yakin bahwa 9 dari 10 pintu rezeki berasal dari perniagaan.



### **Dari mana kakak/ibu mendapatkan ilmu tentang wirausaha?**

Baca buku tentang orang-orang sukses, ikut seminar, pelatihan dan *workshop* kewirausahaan .

### **Awal pendirian dan proses perizinan usaha**

Bekerja sama dengan pihak travel haji umroh yang sudah sukses dan amanah.

### **Hambatan selama menjalani usaha**

Masa pandemi, umroh dihentikan sementara waktu.

### **Keuntungan menjadi wirausaha**

Penghasilan jauh lebih besar, kesempatan membantu orang, ibadah dan sedekah juga lebih besar, koneksi semakin banyak.

### **Bagaimana cara ibu/kakak dalam mempromosikan tempat usaha?**

Lewat sosial media, Facebook, WA dan promosi langsung dengan kolega.

### **Bagaimana cara ibu/kakak menjaga karyawan agar mereka loyal ke usaha yang sedang dijalankan?**

Kita yang terlebih dahulu harus loyal kepada mereka. Ketika kita ingin menjadikan mereka seperti apa, maka kita yang harus pertama kali menjadi seperti itu.

### **Bagaimana Kakak mencari modal untuk membuka usaha pertama kali?**

Dari pekerjaan sebagai dosen.

### **Berikan motivasi agar para mahasiswa bidang semangat menjalankan wirausaha.**

Setinggi-tingginya jabatan di kantor Anda tetaplah berstatus sebagai karyawan, sekecil-kecilnya usaha yang dimiliki, Anda adalah bosnya.

**Tuliskan alamat sosial media bunda/kakak (Instagram, Fb, Youtube) jika ada.**

Fb: RadenAyu Aminah Maya; ig: maya bunda miami

## **Pengalaman Bidan yang Berwirausaha**

**Nama :** Happy Ika Fatmawati, S. Tr. Keb.

**Alamat:** BRD Residence Blok A5 No 1 Kota Pekalongan

**Pekerjaan:** Bidan

**Usia saat ini:** 37 tahun

**Usia pada saat memulai usaha:** Usia 26 tahun

**Apakah ada anggota keluarga yang berwirausaha? jika ada, sebutkan siapa.**

Orang tua dan mertua.

**Riwayat Pendidikan (SD, SMP, SMA, Perguruan Tinggi)**

D4 Kebidanan.

**Apakah sudah menikah dan memiliki anak?**

Sudah.

**Jenis usaha apa saja layanan yang disediakan oleh tempat usaha ibu/kakak?**

Jasa praktik kebidanan jasa pelayanan kebidanan serta *mom & baby spa*.

**Alasan berwirausaha**

Mengaplikasikan teori dan membantu sesame.

**Dari mana kakak/ibu mendapatkan ilmu tentang wirausaha?**

Pengalaman menjalani kehidupan bersama orang tua.

**Awal pendirian dan proses perizinan usaha**

Tahun 2010, melalui Dinkes & DPMPTSP.

**Hambatan selama menjalani usaha**

Berbagi waktu dengan pekerjaan kantor .

**Keuntungan menjadi wirausaha**

Dikenal banyak orang.

**Bagaimana cara ibu/kakak dalam mempromosikan tempat usaha?**

Sosial media, pelayanan yang diberikan senantiasa menyisipkan 3S (Senyum, Sapa, Salam).

**Bagaimana cara ibu/kakak menjaga karyawan agar mereka loyal ke usaha yang sedang dijalankan?**

*Breafing* bulanan.. Evaluasi kinerja karyawan.

**Bagaimana kakak mencari modal untuk membuka usaha pertama kali?**

Menabung sedikit demi sedikit.

**Berikan motivasi agar para mahasiswa bidan semangat menjalankan wirausaha.**

Kerjakanlah apa yang bisa kita perbuat untuk bisa memberi manfaat bagi orang lain.. Percayalah bahwa segala sesuatu pasti akan terbayar. Janganlah pernah mengharap bayaran dari manusia namun berdoalah akan banyaknya hal yang terbayar dari Allah.

**Tuliskan alamat sosial media bunda/kakak (Instagram, Fb, Youtube) jika ada.**

Happy Mom & Baby Spa Wa, Ig & Facebook.



## **Pengalaman Bidan Wirausaha**

**Nama :** Any Mega Ningrum

**Alamat:** Ds. Jagung RT 001 RW 004, Kec. Kesesi, Kab. Pekalongan

**Pekerjaan:** Bidan

**Usia saat ini:** 29 tahun

**Usia pada saat memulai usaha:** 25 tahun

**Apakah ada anggota keluarga yang berwirausaha? Jika ada, sebutkan siapa.**

Ada, nenek.

**Riwayat Pendidikan (SD, SMP, SMA, Perguruan Tinggi)**

SDN 02 JAGUNG

MTS MUHAMMADIYAH KAJEN

SMA PGRI 2 KAJEN

D3 KEBIDANAN STIKES MUHAMMADIYAH PEKAJANGAN

D4 STIKES NGUDI WALUYO SEMARANG

**Apakah sudah menikah dan memiliki anak?**

Iya

**Jenis usaha apa saja layanan yang disediakan oleh tempat usaha ibu/kakak?**

alat kesehatan dan furnitur rumah sakit, pemeriksaan: gula darah, asam urat, kolesterol, tensi gratis.

### **Alasan berwirausaha**

Hobi

### **Dari mana kakak/ibu mendapatkan ilmu tentang wirausaha?**

*Sharing* di forum seminar dan *online*.

### **Awal pendirian dan proses perizinan usaha**

Tahun 2020 mendaftarkan CV dan tahun 2021 mengurus perizinan.

### **Hambatan selama menjalani usaha**

Pasang surut pembeli yang membuat semangat menurun .

### **Keuntungan menjadi wirausaha**

Kerjanya fleksibel, omzet banyak.

### **Bagaimana cara ibu/kakak dalam mempromosikan tempat usaha**

Lewat *social media*, baik *Ig*, *Wa* dan *Fb*.

### **Bagaimana cara ibu/kakak menjaga karyawan agar mereka loyal ke usaha yang sedang dijalankan?**

Menghargai mereka. memberikan gaji yang layak dan sering diajak diskusi untuk kemajuan usaha.

### **Bagaimana kakak mencari modal untuk membuka usaha pertama kali?**

Uang tabungan.

### **Berikan motivasi agar para mahasiswa bidang semangat menjalankan wirausaha.**

Intinya jangan takut mencoba. Gagal sekali coba lagi, sampai kesempatan gagal itu habis dan tinggal kesuksesan yang kita dapat.

Tuliskan alamat sosial media bunda/kakak (Instagram, Fb, Youtube) jika ada.

@anymeganingrum05



## **Pengalaman Perawat Wirausaha**

**Nama :** Bagus Johan Maulana

**Alamat:** Desa Talang Rt 10 Rw 2 Kec. Talang Kab. Tegal

**Pekerjaan:** PNS

**Usia saat ini:** 40 tahun

**Usia pada saat memulai usaha:** 24 tahun

**Apakah ada anggota keluarga yang berwirausaha? jika ada, sebutkan siapa.**

Tidak ada

**Riwayat Pendidikan (SD, SMP, SMA, Perguruan Tinggi)**

Perguruan Tinggi.

**Apakah sudah menikah dan memiliki anak?**

Ya.

**Jenis usaha apa saja layanan yang disediakan oleh tempat usaha ibu/kakak?**

Klinik Pratama, perawatan luka, pengobatan umum.

**Alasan berwirausaha**

Terus tumbuh.

**Dari mana kakak/ibu mendapatkan ilmu tentang wirausaha?**

Membaca buku, seminar.

### **Awal pendirian dan proses perizinan usaha**

Praktik mandiri perawat tahun 2005 dan Klinik Pratama tahun 2015.

### **Hambatan selama menjalani usaha**

Manajemen.

### **Keuntungan menjadi wirausaha**

*Passive income.*

### **Bagaimana cara ibu/kakak dalam mempromosikan tempat usaha?**

Mengingatn dan menawarkan .

### **Bagaimana cara ibu/kakak menjaga karyawan agar mereka loyal ke usaha yang sedang dijalankan?**

Menjaga azas/ falsafah perusahaan.

### **Bagaimana Kakak mencari modal untuk membuka usaha pertama kali?**

Berhutang ke ayah, bank, koperasi.

### **Berikan motivasi agar para mahasiswa bidan semangat menjalankan wirausaha.**

Pintarlah mencari peluang.

### **Tuliskan alamat sosial media bunda/kakak (Instagram, Fb, Youtube) jika ada.**

[www.spesialisluka.blogspot.com](http://www.spesialisluka.blogspot.com)



## GLOSARIUM

<i>Advertisement</i>	: iklan
Akuntan	: ahli akuntansi yang bertugas menyusun, membimbing, mengawasi, menginspeksi, dan memperbaiki tata buku serta administrasi perusahaan atau instansi pemerintah
<i>Asset</i>	: sesuatu yang mempunyai nilai tukar, kekayaan
<i>Baby sitter</i>	: penjaga bayi
<i>Brand image</i>	: gamabran tentang suatu merk
Desain grafis	: seni dan praktik untuk menyampaikan informasi secara visual dengan mengombinasikan unsur gambar dan teks
Etika bisnis	: tata cara pengaturan dan pengelolaan bisnis yang ideal dengan memperhatikan norma dan moralitas yang berlaku
Evaluasi	: penilaian; proses untuk menemukan nilai layanan informasi atau produk sesuai dengan kebutuhan konsumen atau pengguna
<i>Event organizer</i>	: perencana suatu kegiatan/ <i>event</i> /acara
<i>Fashion designer</i>	: perancang busana
<i>Frozen food</i>	: makanan beku
Global	: bersangkutan paut, mengenai, meliputi seluruh dunia
Hobi	: kegemaran; kesenangan istimewa pada waktu senggang, bukan pekerjaan utama
<i>Homebusiness</i>	: bisnis rumahan
Industri	: kegiatan memproses atau mengolah barang dengan menggunakan sarana dan peralatan, misalnya mesin
Input	: masukan
<i>Interior designer</i>	: orang yang mendesain ruangan

Interpersonal	: berkaitan dengan hubungan antarpribadi:
Kompetensi	: kemampuan; kewenangan (kekuasaan) untuk menentukan (memutuskan sesuatu)
Kredibilitas	: perihal dapat dipercaya
Laba	: selisih lebih antara harga penjualan yang lebih besar dan harga pembelian atau biaya produksi; keuntungan (yang diperoleh dengan menjual barang dengan harga lebih tinggi daripada pembelianya, membungakan uang, dan sebagainya)
Legal	: sesuai dengan peraturan perundang-undangan atau hukum
Lingkungan eksternal	: lingkungan luar
Lingkungan internal	: lingkungan dalam
<i>Marketable</i>	: bisa dipasarkan
<i>Marketplace</i>	: toko online
<i>Online</i>	: dalam jaringan (daring)
<i>Online marketing</i>	: pemasaran <i>online</i>
<i>Output</i>	: luaran
<i>Partner</i>	: mitra
<i>Passion</i>	: semangat luar biasa
Pendidikan formal	: segenap bentuk pendidikan atau pelatihan yang diberikan secara terorganisasi dan berjenjang, baik yang bersifat umum maupun yang bersifat khusus
Pendidikan informal	: pendidikan atau pelatihan yang terdapat di dalam keluarga atau masyarakat dalam bentuk yang tidak terorganisasi
Pengendalian	: pengawasan atas kemajuan (tugas) dengan membandingkan hasil dan sasaran secara teratur serta menyesuaikan

	usaha (kegiatan) dengan hasil pengawasan
Potensi	: kemampuan yang mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan; kekuatan; kesanggupan; daya
Praktik mandiri bidan	: tempat pelaksanaan rangkaian kegiatan pelayanan kebidanan yang dilakukan oleh bidan secara perorangan
Proposal	: rencana yang dituangkan dalam bentuk rancangan kerja
Rental computer	: persewaan komputer
<i>Reseller</i>	: orang yang menjual kembali produk
<i>Service computer</i>	: perbaikan computer
Signifikan	: penting; berarti
<i>Social media</i>	: media sosial, laman atau aplikasi yang memungkinkan pengguna dapat membuat dan berbagi isi atau terlibat dalam jaringan sosial
<i>Stakeholder</i>	: pihak tertentu yang memiliki kepentingan, pengambil keputusan
STR	: Surat tanda registrasi
Strategis	: aik letaknya (tentang tempat)
<i>Superhero</i>	: memiliki kekuatan luar biasa
Wewenang	: hak dan kekuasaan untuk bertindak; kewenangan
Wirausaha	: wiraswasta; orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya
<i>Womenpreneur</i>	: wirausaha wanita



## DAFTAR PUSTAKA

- Allan, G. 2007 Mendidik Pengusaha Masa Depan. *UG Jurnal*, Vol. 8 No. 1 Tahun 2007.
- A Guide To Starting And Running A Home-Based Business, [www.bizfilings.com](http://www.bizfilings.com)).
- Ariani, D. W. 2014. *Manajemen Operasi Jasa*. repository.ut.ac.id.
- Aswiyati, I. 2016) Peran wanita dalam menunjang perekonomian rumah tangga keluarga petani tradisional untuk penanggulangan kemiskinan di Desa Kuwil Kecamatan Kalawat. *HOLISTIK, Journal Of Social and Culture*.
- Aziz, A. 2013. *Etika Bisnis Perspektif Islam*. Bandung: Alfabeta.
- Bappenas, 2019. <https://www.wartaekonomi.co.id/read226514/kepala-bappenas-tegaskan-peran-perempuan-dalam-pembangunan-indonesia.html>.
- Bertens, K. 2000. *Pengantar etika bisnis*. Kanisius.
- Bexar, 1991. *The Business Plan For The Home-Based Business Management and Planning Series*. <http://www.bexar.org>
- Bismala, L. 2016. Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Entrepreneur dan Entrepreneurship*, 5(1), 19-26.
- David, F.R. 2006. *Manajemen Strategis. Sulistio P dan Mahardika H*, penerjemah; Rahoy S, editor: Edisi sepuluh. Jakarta: Salemba empat. Terjemahan dari : Strategic Management3 Conseptsand Cases, 10 th ed.

Detik.com, 2008. *Sekilas online marketing*. Digital Life detik.com-info melalui iklan.

Direktorat Jenderal Pembelajaran dan Kemahasiswaan, Ditjen Pendidikan Tinggi, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. 2013. *Kewirausahaan: Modul Pembelajaran*. Jakarta: Dirjen Dikti.

Ependi, A., & Suhendra Winarso, B. 2019. Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Karakteristik Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umk) di Kecamatan Ngaglik Kabupaten Sleman. *Doctoral disser-tation*, Universitas Ahmad Dahlan.

Fahmi, A. 2017. *Etika Bisnis*. <http://file.heryan.web.id/>

Freddy Rangkuti. *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication* (Jakarta: PT Gramedia pustaka utama, 2009 ) hlm. 4 18 Fred R. David. *Manajemen Strategis*. (Jakarta: Salemba Empat,2009 ) hlm. 251.

Fred R. David. 2009. *Manajemen Strategis*. Jakarta: Salemba Empat.

Gemina, D., Silaningsih, E., & Yuningsih, E. 2016. Pengaruh Motivasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Dengan Kemampuan Usaha Sebagai Variabel Mediasi Pada Industri Kecil Menengah Makanan Ringan Priangan Timur-Indonesia. *Journal of Technology Management*, 15(3), 297-323.

Hanifati, K., & Pradhanawati, A. 2017. Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Kompetensi Sosial Dan Lingkungan Bisnis Terhadap Pertumbuhan Usaha (Studi Pada Rumah Makan

di Kecamatan Tembalang, Semarang). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 6(3), 629-644.

Hendratni, T. W., & Ermalina, E. 2013. Womenpreneur, Peranan dan Kendalanya dalam Kegiatan Dunia Usaha. *Liquidity*, 2(2), 170-178.

Husnan, S. 2014. Manajemen keuangan. repository.ut.ac.id

<https://kbbi.kemdikbud.go.id>

<http://getsmartyfun.blogspot.com/2017/01/peluang-usaha-dan-sumber-sumber-peluang.html>

<https://cpssoft.com/blog/bisnis/pengertian-strategi-bisnis-secara-mendalam/>

<https://www.dosenpendidikan.co.id/peluang-usaha/>

Iswanto, Y., Hadzig, M. F., Mardoni, Y., Sunarsih, N., Kusuma, A. B., Wahyu, T. P., ... & Ginting, G. 2017. *Kewirausahaan dalam Multi Prespektif*. Banten: Penerbit Universitas Terbuka.

Jalber, S., E. 2007. Tampilnya Perempuan Pengusaha di Seluruh Dunia. *UG Jurnal*, Vol. 8 No. 1.

Jaya, P. I. N. T. O., Fadillah, A. D. I. L., & Bawono, S. 2012. Analisis Strategi Usaha Ritel UKM dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing Studi Kasus pada UKM Toko Mojang Fashion. In *2012 Marketing Symposium*, 1 (1).

Kuncoro, M. 2007. *Ekonomika Industri Indonesia: Menuju Negara Industri Baru 2030?* Jogjakarta: Penerbit Andi.

Mas Dika Andrianto. Cara menemukan ide kreatif dalam bisnis atau usaha. Semoga bermanfaat, dan semangat selalu.

Walaikumsalamwarohmatullohiwabarokatuh. Posted by  
Kang Mursidi

Marvianta, Frederica dan Prasetyo, 2013. Arti Penting Kreativitas Terhadap Penciptaan Ide Bisnis Studi Kasus pada Mahasiswa FE-UKRIDA, Jakarta. *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis*, Vol. 13, No. 1, Mei 2013: 1 – 10.

Pandji Anoraga. 2007. *Pendekatan Bisnis dalam Era Globalisasi*. Jakarta: Rineka Cipta.

Pengaruh Kompetensi Wirausaha, Pembinaan Usaha dan Inovasi Produk Terhadap Perkembangan Usaha (Studi Pada Usaha Kecil dan Menengah Batik di Sentra Pesindon Kota Pekalongan).

Perrin, A. 2015. Social Media Usage. *Pew research center*, 52-68.

Posman, dkk. 2016. *Guru Pembelajar: Modul Mata Pelajaran Kewirausahaan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK)*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, Direktorat Jendral Guru dan Tenaga Kependidikan.

Rizal, M., Setianingsih, D., & Chandra, R. 2016. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Wanita Berwirausaha (Studi Kasus di Kota Langsa). *Jurnal Manajemen dan Keuangan*, 5(2), 525-534.

Sadeli, A. H. 2018. Manajemen Usaha Home Industry Desa Sindangsari Kecamatan Sukasari Kabupaten Sumedang. *Dharmakarya*, 7 (1), 51-55.

Safitri, T. Y., & Hatammimi, J. 2014. Analisis Faktor-Faktor yang Memotivasi Wanita Berwirausaha Melalui Bisnis Online (Studi pada Mahasiswi Sekolah Bisnis di Bandung). *eProceedings of Management*, 1(3).

- Samsuni, S. 2017. Manajemen sumber daya manusia. *Al-Falah: Jurnal Ilmiah Keislaman dan Kemasyarakatan*, 17 (1), 113-124.
- Sandri, S. H., & Hardilawati, W. L. 2019. The Womenpreneurs: Problem dan Prospect in Digital Era. *Jurnal Akuntansi dan Ekonomika*, 9(1), 93-98.
- Sehani, S. 2010. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Perempuan Memilih Berwirausaha (Studi Kasus Pada Penjahit Pakaian di Kecamatan Tampan-Pekanbaru). *Marwah: Jurnal Perempuan, Agama dan Jender*, 9(2), 160-172.
- Sitepu, E. K. 2008. Analisis Faktor-faktor yang Menghambat Women Entrepreneur dalam Berwirausaha (Studi Kasus pada Wanita Pengusaha Salon di Jalan Sei Mencirim Medan). *Medan: Perpustakaan Ekonomi USU.(Tidak Dipublikasikan)*.
- Sucahyowati, H. 2017. *Pengantar manajemen*. Wilis.
- Suryana. 2006. *Kewirausahaan. Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta : Salemba Empat.
- Suryana. 2006. *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba.
- Suryana. 2013. *Kewirausahaan*. Jakarta:Salemba Empat
- Tjiptono Fandy. 2002. *Strategi Pemasaran. Edisi Kedua. Cetakan Keenam*. Yogyakarta: Penerbit Andy.
- Wandanaya, A. B. 2012. Pengaruh Pemasaran Online Terhadap Keputusan Pembelian Produk. *Creative Communication and Innovative Technology Journal*, 5(2), 174-185.

Umar, H. 2002. *Evaluasi Kinerja Perusahaan*. Gramedia Pustaka Utama.

Undang-Undang Kebidanan No. 4 Tahun 2019.

Usmara, A. 2002. *Paradigma Baru: Manajemen Sumber Daya Manusia. Cetakan keempat*. Yogyakarta : Amara Books.

Watie, E.D.S. 2011. Komunikasi dan Media Sosial (Communications and Social Media). *Jurnal THE MESSENGER*, 3 (1), 69-75.

Yustiani, R., & Yunanto, R. 2017. Peran Marketplace Sebagai Alternatif Bisnis di Era Teknologi Informasi. *Jurnal Ilmiah Komputer dan Informatika (KOMPUTA)*, 6(2).

Zahrok, S., & Suarmini, N. W. 2018. Peran Perempuan dalam Keluarga. *IPTEK Journal of Proceedings Series*, (5), 61-65.

Zimmerer Thomas W dan Norman M. Scarborough. 2002. *Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil*. Jakarta: Prenhallindo.

# INDEKS

- Advertisement* 35  
*Asset* 17, 26  
*Baby sitter* 2, 11, 79  
*Brand image* 34  
*Desain grafis* 2  
*Etika bisnis* 55, 56, 58, 59  
*Etika bisnis islam* 58  
*Evaluasi* 19, 41, 51, 53, 101, 114  
*Event organizer* 4, 16  
*Fashion designer* 16  
*Frozen food* 3  
*Global* 16, 20, 23, 37, 46, 102  
*Hobi* 3, 10, 11, 34, 104  
*Homebusiness* 24  
*Industri* 9, 26, 37, 110, 111  
*Input* 42  
*Interior designer* 16  
*Interpersonal* 9  
*Kompetensi* 1,7, 8, 9, 12, 19, 20, 30, 63, 64, 65, 68, 72, 78, 94, 110  
*Kompetensi wirausaha* 38  
*Kredibilitas* 34  
*Laba* 4, 27, 28, 43, 79  
*Legal* 26  
*Lingkungan eksternal* 9, 21  
*Lingkungan internal* 9, 21  
*Marketable* 34  
*Marketplace* 48, 49, 52, 53, 114  
*Online* 19, 23, 48, 84, 87, 88, 92, 104, 112, 113  
*Online marketing* 41, 46, 47, 51, 52, 110  
*Output* 8, 36, 42  
*Partner* 16, 26  
*Passion* 4, 92  
*Pendidikan formal* 16  
*Pendidikan informal* 16  
*Pengendalian* 41, 43, 51  
*Potensi* 1, 4, 6, 7, 10, 15, 17, 22, 25, 29, 30  
*Potensi homebusiness* 24  
*Praktik mandiri bidan* 61, 62, 63, 64, 65, 66, 68, 69, 70 74, 77, 79, 80  
*Proposal* 33, 38  
*Reseller* 3  
*Signifikan* 9, 10, 17  
*Social media* 49,53, 104, 112  
*Stakeholder* 9  
*Strategis* 16, 109, 110  
*Superhero* 16  
*Wewenang* 62, 64, 70  
*Wewenang bidan* 71, 75  
*Womenpreneur* 15, 30



# KUNCI JAWABAN TES FORMATIF

## **BAB 1. Menemukan Ide dan Peluang Usaha**

1. b
2. c
3. b
4. c
5. a

## **BAB 2. *Womenpreneur* dan Usaha Berbasis Rumah**

1. c
2. b
3. e
4. d
5. b

## **BAB 3. Perintisan Usaha Baru dan Model Pengembangan**

1. b
2. d
3. b

## **BAB 4. Manajemen dan Strategi Usaha**

1. a
2. c
3. d
4. a

## **BAB 5. Etika Bisnis dan Profesionalisme dalam Wirausaha**

1. c
2. b
3. d

## **BAB 6. Merintis Usaha Praktik Mandiri Bidan**

1. d
2. b

## **BAB 7. Merintis Usaha di Luar Praktik Mandiri Bidan**

1. c
2. d



## TENTANG PENULIS



**Siti Khuzaiyah, SST, M.Kes.** lahir di Batang 28 November 1987. Saat ini tinggal di Pekalongan dan memiliki tiga orang anak. Penulis adalah seorang bidan. Gelar M.Kes. diperoleh dari program pasca sarjana UNDIP Semarang. Penulis memiliki hobi menulis sejak SMP. Saat ini, tulisannya banyak tersebar di jurnal dan prosiding baik nasional maupun international. Beberapa tulisan ada di weblog pribadi.

Penulis yang juga seorang dosen kebidanan ini pernah menjadi Ketua Forum Lingkar Pena Pekalongan. Saat ini sebagai ketua Umum Pimpinan Daerah Nasyyiatul Aisyiyah Kabupaten Pekalongan. Pada 28 Oktober 2019, penulis mendapat penghargaan sebagai Ketua Organisasi Pemuda Berprestasi tingkat Jawa Tengah. Penulis juga merupakan anggota Ikatan Bidan Indonesia, Asosiasi Hipnoterapi Indonesia (IBH), Ikatan Konselor Menyusui Indonesia (IKMI) dan Persatuan Instruktur Pijat Bayi Indonesia (PERPIBI). Selain aktif menjalankan program posyandu remaja dan kelas pijat bayi, dia juga aktif memberikan seminar dan pelatihan seputar kesehatan ibu, anak, remaja dan parenting baik di tingkat lokal maupun nasional. Buku *single* pertama berjudul “*Secret of Teens: Mengatasi Seksualitas, Pubertas dan Pergaulan,*” telah diterbitkan oleh Penerbit Andi Yogyakarta tahun 2015.

Aktivitas saat ini, selain sebagai dosen di Prodi Diploma Tiga Kebidanan Universitas Muhammadiyah Pekajangan Pekalongan, beliau juga menjadi *trainer* hipnoterapi dan hipnoprenatal serta menjadi tim *trainer* di *Indonesian Holistic Care Association*. Kegiatan lain yang dilakukan saat ini adalah menjalankan bisnis seragam batik dan juga menjadi terapis *homecare* untuk masalah terkait kesehatan ibu dan anak. Penulis dapat dihubungi melalui email [bidankhuzaiyah@gmail.com](mailto:bidankhuzaiyah@gmail.com), Instagram [@sitikhuzaiyah\\_yayah](https://www.instagram.com/sitikhuzaiyah_yayah), dan Whatsapp 085659676149.

