

KEWIRAUSAHAAN DI ERA DISRUPSI

Kewirausahaan yang di bahas dalam buku ini sangat mendasar dan langka. Lazimnya buku-buku tentang kewirausahaan yang lebih menawarkan sisi-sisi teoritis. Namun, buku ini justru mengajak pembaca menggarap inti masalah kewirausahaan. Tak hanya itu, buku ini juga mengontraskan dengan apik bagaimana seseorang merencanakan, melaksanakan dan mengembangkan wirausaha bisa maju khususnya di era disrupsi saat ini. Berpola pikir tetap (fixed mindset) dan berpola pikir tumbuh (growth mindset) dalam berwirausaha yang di bahas dalam buku ini sangat cocok untuk mahasiswa dalam menerjemahkan teori ke praktek. Berpola pikir tumbuh lebih mampu mempertahankan kesuksesan dan kemajuan usaha. Hal ini dikarenakan orang lebih belajar dan ikut berperan aktif daripada mengandalkan bakat dan kecerdasan berwirausaha.

Bagi pembaca dan penikmat buku berwirausaha teramat sayang bila tak membaca isi buku ini. Bagi mahasiswa dan para pemula buku ini sangat membantu dalam mengubah para pembelajar menjadi insan-insan sukses dan bahagia. Sebagai pribadi pun, pembaca tak bakal kecewa dengan buku ini. Banyak inspirasi yang membuat pembaca terus optimis, gembira, dan terampil membangkitkan kemampuan dalam berkembang. Buku ini menjelaskan dengan gamblang bagaimana keyakinan atas kemampuan yang dimiliki sangat berpengaruh terhadap cara belajar dan menentukan pilihan dalam usaha. Buku ini sangat direkomendasikan bagi mahasiswa dan pemula yang ingin meraih kesuksesan dan kepuasan dalam usaha.

Buku ini juga menghimbau mahasiswa untuk berani memulai serta tak gentar mengembangkan usaha-usaha baru. Para generasi saat ini dirasa dapat menyaingi usaha-usaha yang sudah ada dan kuncinya ada pada diri masing-masing individu, jika ingin sukses maka bangkitkan semangat wirausaha mulai sekarang, Buku ini juga membahas konsep wirausaha yang mengintensifkan informasi dan kreativitas dengan mengedepankan ide dan pengetahuan dari sumber bacaan sebagai faktor yang paling utama. Mahasiswa sebagai generasi muda hendaknya menciptakan loncatan yang dibutuhkan di pasar dan dapat menyelesaikan problem masyarakat. Dan akhirnya penulis hanya bisa mendoakan semoga buku ini bisa bermanfaat khususnya bagi mahasiswa dan umumnya bagi kita semua.



Dr. Sandi Eka Suprajang, MM. Menyelesaikan pendidikan S1 Jurusan Manajemen di Universitas Negeri Malang, S2 Magister Manajemen di Pascasarjana Universitas Brawijaya Malang, S3 Ilmu Ekonomi di Pascasarjana Universitas Merdeka Malang. Mendapat gelar MOS (Microsoft Office Specialist) tahun 2018. Pada saat menjadi mahasiswa S1 Jurusan Manajemen di Universitas Negeri Malang aktif dalam organisasi intra mahasiswa (HMJ dan BEM). Sejak Januari 2012 telah tercatat sebagai staf pengajar di Unit kerja Wilayah Kopertis VII Jawa Timur. Penulis pernah mengajar di beberapa perguruan tinggi swasta, seperti Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Al Anwar Mojokerto, Universitas Darul Ulum Jombang. Sekarang sebagai dosen tetap Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara (STIEKEN) Blitar. Selain sebagai dosen juga menjadi salah satu Dewan Editorial pada Jurnal Nasional.



Dr. Imam Turmuzdi, M.Pd. Menyelesaikan pendidikan S1 Jurusan Pendidikan Agama Islam di Sekolah Tinggi Ilmu Tarbiyah Al Muslihuun Blitar, S2 Pendidikan Agama Islam di UIN Satu Tulungagung, S3 jurusan Manajemen Pendidikan Islam di UIN Satu Tulungagung. Pada saat Kuliah S1 sudah bekerja di Staf Umum STIE Kesuma Negara Blitar dan setelah lulus S2 mulai mengajar Pendidikan Agama Islam di Program Studi Manajemen dan Akuntansi di STIE Kesuma Negara Blitar, saat menyelesaikan S3 penulis mengambil judul Disertasi "Kepemimpinan kiai Pesantren dalam mengembangkan jiwa kewirausahaan santri" sehingga penulis mempunyai banyak pengalaman dalam penelitian kewirausahaan di Pesantren. Buku yang pernah ditulis adalah buku monograf tentang Pendidikan masa depan dan juga menulis beberapa jurnal Internasional dan Nasional sekaligus menjadi salah satu Dewan Editorial jurnal Internasional. Dan saat ini juga masih menulis beberapa buku diantaranya tentang pertanian dan tanaman pangan karena hobi penulis diantaranya adalah bertani.

 **Indomedia
Pustaka**



Sandi Eka Suprajang
Imam Turmuzdi

Kewirausahaan Di Era Disrupsi

KEWIRAUSAHAAN DI ERA DISRUPSI

Dr. Sandi Eka Suprajang, MM
Dr. Imam Turmuzdi, M.Pd

 **Indomedia
Pustaka**

KEWIRAUSAHAAN

DI ERA DISRUPSI

**KEWIRAUSAHAAN
Di Era Disrupsi**

Dr. Sandi Eka Suprajang, MM
Dr. Imam Turmudzi, M.Pd

Reviewer:

Syaiful Bahri, SE., M.SA., Akt., ACPA., CRA., MOS., CF.



Edisi Asli

Hak Cipta © 2021 pada penulis

Griya Kebonagung 2, Blok I2, No.14

Kebonagung, Sukodono, Sidoarjo

Telp.: 0812-3250-3457

Website: www.indomediapustaka.com

E-mail: indomediapustaka.sby@gmail.com

Hak cipta dilindungi undang-undang. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini dalam bentuk apa pun, baik secara elektronik maupun mekanik, termasuk memfotokopi, merekam, atau dengan menggunakan sistem penyimpanan lainnya, tanpa izin tertulis dari Penerbit.

UNDANG-UNDANG NOMOR 19 TAHUN 2002 TENTANG HAK CIPTA

1. Barang siapa dengan sengaja dan tanpa hak mengumumkan atau memperbanyak suatu ciptaan atau memberi izin untuk itu, dipidana dengan pidana penjara paling lama **7 (tujuh) tahun** dan/atau denda paling banyak **Rp 5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah)**.
2. Barang siapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran Hak Cipta atau Hak Terkait sebagaimana dimaksud pada ayat (1), dipidana dengan pidana penjara paling lama **5 (lima) tahun** dan/atau denda paling banyak **Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah)**.

Suprajang, Sandi Eka
Turmudzi, Imam

Kewirausahaan Di Era Disrupsi/Sandi Eka Suprajang, Imam Turmudzi
Edisi Pertama

—Sidoarjo: Indomedia Pustaka, 2021

Anggota IKAPI No. 195/JTI/2018

1 jil., 17 × 24 cm, 226 hal.

ISBN: 978-623-6133-89-7

1. Kewirausahaan
I. Judul

2. Kewirausahaan Di Era Disrupsi
II. Dr. Sandi Eka Suprajang, SE., MM, Dr. Imam Turmudzi,
SPd.I., M.Pd

Kata Pengantar

Segala puji bagi ALLAH SWT yang memadukan hati kita dalam kecintaan kepada-Nya, mempertemukan kita dalam ketaatan kepada-Nya, menyatukan kita dalam menjalankan perintah di jalan-Nya, dan menghimpun kita bersama membela agama-Nya.

Shalawat dan salam semoga tercurah kepada junjungan kita, Nabi Muhammad SAW yang memberikan teladan, mempersatukan bangsa yang bercerai berai, membimbing umat, membangunkan generasi yang tertidur lelap, dan menuntun kita untuk sadar kembali kepada ALLAH SWT.

Alhamdulillah kami panjatkan kehadiran ALLAH SWT karena dengan rahmatnya kami dapat menyusun buku Kewirausahaan ini. Keberhasilan penulisan buku ajar ini tentu tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Untuk itu penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Segenap keluarga besar, Istri tercinta Hardining Estu Murdinar dan kedua putra kami tersayang Elfrada Muhammad Zafran dan Vilas Muhammad Alvarendra yang senantiasa memberikan do'a dan motivasi demi tercapainya impian dan harapanku.
2. Segenap keluarga besar, Istri tercinta Yuni Winingsih dan kedua Putra kami Betara Ahmad Al Faris dan Yusuf Ahmad Al Madany.
3. Semua pihak yang telah membantu terselesaikannya buku ajar ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu dan kami sampaikan terima kasih semoga ALLAH SWT berkenan membalas atas semua kebbaikanya.

Tentunya dalam penulisan buku ajar ini dengan segala keterbatasan, tidak lepas dari berbagai kekurangan namun penulis telah berupaya semaksimal mungkin guna meminimalisir kekurangan tersebut. Oleh karena itu, kritik dan saran dari pembaca demi

kesempurnaan pada penulisan-penulisan berikutnya. Semoga bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya dan kami menyampaikan ucapan terima kasih teriring do'a *jazakumullohu khairoti Was'adatiddunya Wal akhiroh.. Aamiin*

Blitar, 9 September 2021

Penulis

Daftar Isi

Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	vii
Bab 1 Dasar-Dasar Kewirausahaan	1
1.1 Pembangunan Ekonomi dan Kewirausahaan	1
1.2 Menumbuhkan Minat Berwirausaha.....	3
1.3 Kebutuhan akan Wirausaha	5
1.4 Pengertian Wiraswasta dan Wirausaha	6
1.5 Faktor Penyebab Keberhasilan dan Kegagalan Wirausaha.....	11
1.6 Keuntungan dan Kerugian berwirausaha.....	13
1.7 Beberapa kelemahan Wirausaha Indonesia.....	13
1.8 Prinsip-prinsip Wirausahawan dan orang-orang Sukses.....	16
Soal Latihan	16
Bab 2 Sifat yang Perlu Dimiliki Wirausahawan	17
2.1 Percaya Diri	17
2.2 Berorientasi pada Tugas dan Hasil.....	18
2.3 Pengambilan Risiko.....	18
2.4 Kepemimpinan.....	18
2.5 Keorisinilan	19
2.6 Berorientasi ke Masa Depan	19
2.7 Kreativitas	21
Soal Latihan	23

Bab 3	Bentuk Kepemilikan Bisnis, Waralaba dan Wirausahawan ...	25
3.1	Kepribadian	25
3.2	Kepribadian yang Produktif	26
3.3	Tempramen.....	28
3.4	Watak	28
	Soal Latihan	30
Bab 4	Membangun Hubungan dengan Orang Lain.....	31
4.1	Cara Menjalin Hubungan yang Baik dengan Orang Lain.....	31
4.2	Orang yang Sukses Mengembangkan Komunikasi	36
	Soal Latihan	37
Bab 5	Peluang Usaha.....	39
5.1	Penetapan Kelayakan Usaha Baru	39
5.2	Analisis Kelayakan Teknis	41
5.3	Penilaian Peluang-peluang Pasar	41
5.4	Analisis Kelayakan Finansial.....	45
5.5	Penilaian Kemampuan Organisasional.....	45
5.6	Analisis Persaingan	46
	Soal Latihan	47
Bab 6	<i>E-Commerce</i> dan Wirausahawan.....	49
6.1.	Kerja Keras.....	50
6.2.	Bekerjasama dengan Orang Lain.....	51
6.3.	Penampilan yang Baik.....	51
6.4.	Yakin	52
6.5.	Pandai Membuat Keputusan	52
6.6.	Mau Menambah Ilmu Pengetahuan	52
6.7.	Ambisi untuk Maju	52
6.8.	Pandai Berkomunikasi.....	53
	Soal Latihan	53
Bab 7	Menjual Kegiatan Dasar Wirausaha.....	55
7.1.	Profesi Penjual.....	55
7.2.	Seni Menjual.....	58
7.3.	Penjual Sebagai Artist dan Scientist.....	58
7.4.	Obyek Ilmu Menjual.....	59
7.5.	Politik dan Hukum Penjualan	60
7.6.	Cara-cara Menemui dan Mempengaruhi Calon Pembeli.....	61

7.7.	Cara Menghadapi Pembeli.....	62
7.8.	Cara untuk Memperoleh Perhatian Pembeli	64
7.9.	Mendorong Keinginan Membeli	65
7.10.	Prinsip <i>The Customer is King</i>	66
7.11.	Sifat-sifat Penjual yang Disenangi Pembeli.....	67
7.12.	Beberapa Tipe Pembeli	67
7.13.	Mengatasi Keberatan Pembeli.....	68
7.14.	Beberapa Cara Praktis Mengatasi Keberatan-keberatan yang Diajukan oleh Calon Pembeli	69
7.15.	Sifat-sifat yang Perlu Dimiliki Penjual.....	70
7.16.	Syarat Fisik Penjual.....	72
7.17.	Syarat Mental dan Karakter Penjual	73
7.18.	Syarat-syarat Sosial Penjual	74
7.19.	Mengapa Ada Penjual yang Gagal?.....	75
	Soal Latihan	76
Bab 8	Profil Usaha.....	78
8.1.	Pengembangan Wawasan Jenis Bidang Usaha	78
8.2.	Rintisan Usaha Wirausaha Baru.....	79
8.3.	Perdagangan Besar.....	79
8.4.	Perdagangan Eceran	84
8.5.	Pedagang Kaki Lima.....	87
	Soal Latihan	89
Bab 9	Perencanaan Usaha dan Target	91
9.1.	Perencanaan Usaha.....	91
9.2.	Pengertian <i>Business Plan</i>	93
9.3.	Kerangka Rencana Usaha.....	96
9.4.	Target.....	105
	Soal Latihan	109
Bab 10	Sumber-sumber Dana: Utang dan Ekuitas.....	111
10.1.	Timbulnya Masalah Modal.....	111
10.2.	Pasar Modal	112
10.3.	Perusahaan Patungan.....	115
10.4.	Perlunya Perusahaan Memiliki Simpanan	116
	Soal Latihan	128

Bab 11 Rencana Pemasaran	129
11.1. Pengertian Rencana Pemasaran	129
11.2. Ruang Lingkup Rencana Pemasaran.....	130
11.3. Analisis Lingkungan	133
11.4. Bauran Pemasaran	136
11.5. Batasan Rencana Pemasaran	137
11.6. Karakteristik Rencana Pemasaran	139
11.7. Langkah-langkah dalam Pembuatan Rencana Pemasaran	139
11.8. Wirausaha Harus Melaksanakan Konsep Pemasaran	141
11.9. Strategi Pemasaran	151
11.10. Perencanaan Kontingensi	168
11.11. Waralaba	168
11.12. Pemasaran Langsung	170
11.13. <i>Multi Level Marketing</i> (MLM)	173
11.14. Strategi Pemasaran Ekspor	175
Soal Latihan	176
Bab 12 Etika Bisnis	179
12.1. Pengertian Etika dan Akhlak	179
12.2. Sistem Etika	182
12.3. Mitos Bisnis Amoral	182
12.4. Sumbangan Etika Bisnis	184
12.5. Prinsip-prinsip Etika Bisnis	184
12.6. Prinsip-prinsip Etika dalam Perilaku Bisnis	185
12.7. Masalah yang Dihadapi Etika Bisnis	186
Soal Latihan	189
Bab 13 Meningkatkan Produktivitas Usaha melalui Motivasi	191
13.1. Produktivitas	191
13.2. Motivasi	193
Soal Latihan	200
Bab 14 Perekonomian Global.....	203
14.1. Bisnis Internasional	203
14.2. Tantangan Kewirausahaan	205
Soal Latihan	207
Daftar Pustaka	209
Glosarium.....	211
Indeks	215