

BAB II KAJIAN TEORI

A. Deskripsi Teori

1. Bisnis Center

a. Pengertian Bisnis Center

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (Tim Penyusun Kamus, 2007: 90) “Bisnis adalah usaha komersial dalam dunia perdagangan, bidang usaha, atau usaha dagang”. Sejalan dengan itu bisnis dalam kamus bahasa Inggris-Indonesia “*business*” berarti “perusahaan, urusan, atau usaha”. Sedangkan menurut Ricky W. Griffin dan Ronald J. Ebert (2006: 4), “Bisnis (perusahaan) adalah organisasi yang menyediakan barang atau jasa untuk dijual dengan maksud mendapatkan laba”.

Center dalam kamus Bahasa Inggris-Indonesia “*Center*” yang berarti “Pusat, bagian tengah, atau pokok” (John. M. Echol & Hasan Shadily, 2005:104). Jadi apabila disatukan pengertian Bisnis Center dari Bahasa Inggris “*Business Center*” yaitu “Pusat usaha atau pusat perusahaan”.

Dari definisi yang diambil dari Kamus Besar Bahasa Indonesia dan Kamus Inggris Indonesia dapat disimpulkan bahwa Bisnis Center merupakan tempat pusat usaha suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba. Dalam penelitian ini yang dimaksud dengan Bisnis Center adalah suatu

tempat di lingkungan Perguruan Tinggi yang berfungsi sebagai pusat kegiatan yang berkaitan dengan jual beli barang maupun jasa dengan memanfaatkan semua sumber yang ada di Perguruan Tinggi yang bersangkutan. Bisnis Center bagi mahasiswa dapat berfungsi sebagai tempat untuk meningkatkan keterampilan di mana mahasiswa dikondisikan seperti benar-benar terjun di lapangan pekerjaan. Mahasiswa melalui Bisnis Center dapat berlatih untuk menjual jasa maupun merencanakan pekerjaan, menghitung biaya pembuatan dan biaya penjualan, melaksanakan pekerjaan, mengontrol kualitas dan menjual barang hasil kerjanya.

b. Bidang Usaha Bisnis Center

Bisnis Center yang akan dikembangkan di Perguruan Tinggi seharusnya merupakan pusat bisnis yang mewadahi semua usaha yang ada di Perguruan Tinggi. Namun dalam tahap awal, karena adanya berbagai keterbatasan yang ada di Perguruan Tinggi yang meliputi sarana-prasarana, sumber daya manusia yang ada serta kekomplekan usaha yang ada di Perguruan Tinggi, pada langkah awal pengembangan Bisnis Center diawali dengan pengembangan usaha yang berupa toko/koperasi. Toko yang ada di Perguruan Tinggi umumnya menjual barang-barang kebutuhan rumah tangga dan mahasiswa. Toko yang dikelola di Perguruan Tinggi pada umumnya berbentuk usaha/bisnis eceran (Ritel), yang langsung menjual kepada konsumen.

Bidang usaha eceran (Ritel) sangat kompleks dan luas. Menurut *The American Marketing Association*, pengecer didefinisikan sebagai seorang pedagang yang kegiatan pokoknya melakukan penjualan secara langsung kepada konsumen akhir. Definisi ini didasarkan kepada siapa mereka menjual. Menurut Swastha DH, seperti dikutip dalam Tulus TH Tambunan (2004: 54), perdagangan eceran meliputi semua kegiatan pemasaran yang berhubungan dengan usaha-usaha untuk menjual kepada konsumen akhir. Selanjutnya Pengecer dapat digolongkan menurut: a. luasnya lini produk; b. bentuk pemilikan; c. penggunaan fasilitas; dan d. ukuran toko.

1) Luasnya Lini Produk

Lini Produk adalah sekelompok barang yang memiliki tujuan penggunaan yang sama, misalnya alat-alat rumah tangga, alat-alat olah raga, makanan dan minuman, dll dari sebuah toko serba ada. Berdasarkan luasnya lini produk, pengecer dapat dibagi ke dalam beberapa kategori sebagai berikut (Philip Kotler dan A. B. Susanto, 2001):

- a) toko khusus, yaitu toko yang menjual satu macam barang atau lini produk yang lebih sempit dengan ragam yang lebih banyak dalam lini tersebut. Contoh pengecer khusus adalah toko alat-alat olah raga, toko pakaian, toko meubel, toko bunga, dan toko buku. Biasanya volumenya tidak terlalu besar, milik pribadi, dan badan

hukumnya berbentuk usaha perorangan, firma atau CV. Toko khusus dapat diklasifikasikan lagi menurut tingkat kekhususan lini produknya. Toko pakaian merupakan toko lini tunggal; toko pakaian pria merupakan toko sangat khusus.

- b) toko serba ada, yaitu toko yang menjual berbagai macam lini produk. Biasanya toko seperti ini mempunyai volume usaha yang besar, kondisi keuangannya lebih kuat, dan badan hukumnya berbentuk perseroan terbatas atau paling tidak berbentuk CV.
- c) pasar swalayan, yaitu toko yang merupakan operasi relatif besar, berbiaya rendah, margin rendah, volume tinggi, swalayan, yang dirancang untuk melayani semua kebutuhan konsumen seperti makanan, cucian, dan produk-produk perawatan rumah tangga.
- d) toko *convenience*, yaitu toko yang relatif kecil dan terletak di daerah pemukiman atau di jalur *high traffic*, memiliki jam buka yang panjang selama tujuh hari dalam seminggu, dan menjual lini produk *convenience* yang terbatas seperti minuman, makanan ringan, permen, rokok, dll., dengan tingkat perputarannya yang tinggi. Jam buka yang panjang dan karena konsumen hanya membeli di toko ini hanya sebagai “pelengkap” menyebabkan toko ini menjadi suatu operasi dengan harga tinggi.
- e) toko super, toko kombinasi dan pasar hyper. Toko Super rata-rata memiliki ruang jual 35.000 kaki persegi dan bertujuan memenuhi

semua kebutuhan konsumen untuk pembelian makanan maupun bukan makanan secara rutin. Toko kombinasi merupakan diversifikasi usaha pasar swalayan ke bidang obat-obatan, dengan luas ruang jual sekitar 55.000 kaki persegi. Pasar hyper lebih besar lagi, berkisar antara 80.000 sampai 220.000 kaki persegi. Pasar ini tidak hanya menjual barang-barang yang rutin dibeli tetapi juga meliputi meubel, perkakas besar dan kecil, pakaian, dan banyak jenis lainnya.

- f) toko diskon, yaitu toko yang menjual secara reguler barang-barang standar dengan harga lebih murah karena mengambil margin yang lebih rendah dan menjual dengan volume yang lebih tinggi.
- g) pengecer potongan harga. Kalau toko diskon biasanya membeli pada harga grosir dan mengambil margin yang kecil untuk menekan harga, pengecer potongan harga membeli pada harga yang lebih rendah daripada harga grosir dan menetapkan harga pada konsumen lebih rendah daripada harga eceran. Mereka cenderung menjual persediaan barang dagangan yang berubah-ubah dan tidak stabil sering merupakan sisa, tidak laku, dan cacat yang diperoleh dengan harga lebih rendah dari produsen atau pengecer lainnya.
- h) ruang jual katalog, yaitu toko yang menjual cukup banyak pilihan produk-produk dengan margin tinggi, perputarannya cepat,

bermerek, dengan harga diskon. Produk-produk yang dijual meliputi perhiasan, alat-alat pertukangan, kamera, koper, perkakas kecil, mainan, dan alat-alat olah raga.

- i) MOM & POP Store, yaitu toko berukuran relatif kecil yang dikelola secara tradisional, umumnya hanya menjual bahan pokok/kebutuhan sehari-hari yang terletak di daerah perumahan/pemukiman. Jenis toko ini dikenal sebagai toko kelontong.
- j) mini market, yaitu toko berukuran relatif kecil yang merupakan pengembangan dari Mom & Pop Store, dimana pengelolaannya lebih modern, dengan jenis barang dagangan lebih banyak.

2) Bentuk Pemilikan

Menurut bentuk pemilikannya, pengecer dapat digolongkan ke dalam dua kategori sebagai berikut:

- a) *independent store* yaitu toko yang tidak dimiliki oleh sekelompok orang, melainkan milik pribadi seseorang yang juga merupakan pimpinan dari toko tersebut. Dalam kategori ini, pengusaha lebih bebas dalam menentukan kebijaksanaan dan strategi pemasarannya.
- b) *corporate chain store* yaitu beberapa toko yang berada di bawah satu organisasi, dan dimiliki oleh sekelompok orang. Masing-

masing toko menjual LP yang sama dan struktur distribusinya juga sama.

3) Penggunaan Fasilitas

Pengecer dapat digolongkan menurut penggunaan fasilitas dalam memasarkan produk mereka ke konsumen, yakni toko pengecer dan pengecer tanpa toko. Toko pengecer dapat dijumpai di mana-mana, seperti yang telah disebut di atas. Sedangkan pengecer tanpa toko terdiri dari tiga jenis yaitu penjualan dari rumah ke rumah (*door to door salesman*), penjualan melalui pos (*mail order selling*) atau elektronik, dan penjualan dengan mesin otomatis (*automatic vending machine*).

4) Ukuran Toko

Menurut ukuran toko, pengecer dapat digolongkan ke dalam dua kelompok, yakni pengecer kecil dan pengecer besar. Perbedaan ini dapat didasarkan pada banyak faktor, diantaranya volume penjualan, manajemen, kegiatan promosi, kondisi keuangan, pembagian tenaga kerja, fleksibilitas dalam operasi, merek pengecer, integrasi horisontal dan vertikal, dll.

Di Indonesia, usaha kecil, mikro dan menengah telah diatur dalam UU RI No.20 tahun 2008 tentang UMKM. Dalam undang-undang tersebut telah dijelaskan mengenai usaha mikro, kecil, menengah, dan usaha besar sebagai berikut:

- 1) usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- 2) usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah)
- 3) usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai

dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah)

- 4) usaha besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

Dalam penelitian ini yang dimaksud dengan bisnis adalah kegiatan menghasilkan barang dan atau jasa yang dilakukan seseorang atau badan usaha untuk mendapatkan keuntungan/laba secara komersial. Orang yang menjalankan bisnis inilah yang disebut wirausaha dalam penelitian ini. Sedang perusahaan merupakan wadah atau tempat untuk menjalankan bisnis. Perusahaan di sini dibedakan menurut modal awal, aset yang dimiliki, jumlah pemasok dan jumlah pekerja.

2. Laboratorium Kewirausahaan

Menurut Koesmadji (2004: 24), “Pengertian laboratorium adalah sebagai suatu ruang atau tempat untuk melakukan percobaan atau penelitian”. Sedangkan arti kata laboratorium dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (Tim Penyusun Kamus, 2007: 621) adalah “Tempat atau kamar dan sebagainya

tertentu yang dilengkapi dengan peralatan untuk mengadakan percobaan (penyelidikan dsb)”.

Jadi dapat disimpulkan definisi laboratorium kewirausahaan adalah tempat percobaan atau praktik kewirausahaan dibuat untuk memungkinkan dilakukannya kegiatan-kegiatan kewirausahaan secara terkendali yang dilengkapi dengan peralatan untuk mengadakan praktik. Laboratorium kewirausahaan yang dimaksud di sini dapat berupa Bisnis Center maupun embrio dari Bisnis Center yang dapat berupa koperasi mahasiswa, toko, usaha foto copy, dan unit usaha lainnya.

3. Bisnis Center sebagai Laboratorium Kewirausahaan

Bisnis Center sebagai laboratorium kewirausahaan adalah upaya meningkatkan kualitas tamatan Perguruan Tinggi sesuai dengan tuntutan kebutuhan lapangan kerja. Sistem penyelenggaraan pendidikan akan berhasil apabila didukung dengan adanya pelatihan yang baik, proses pembelajaran yang teratur, terarah dan terencana, baik didukung dengan ketersediaan tenaga kependidikan yang kompeten pada bidang tugasnya serta fasilitas dan sarana prasarana yang memadai.

Laboratorium kewirausahaan adalah unit usaha yang dapat berupa koperasi mahasiswa, kantin, toko, bengkel, warnet, sarana olahraga dan unit usaha lainnya. Sekecil apapun unit usahanya merupakan embrio Bisnis Center yang dikelola secara professional, bermanfaat sebagai wahana pelatihan atau

praktik kerja industri bagi mahasiswa, baik untuk pemasaran produk maupun administrasi pertokoan yang melibatkan mahasiswa di dalamnya.

Dengan adanya Bisnis Center mampu menyiapkan mahasiswa agar mampu berwirausaha dan mampu memilih karier, berkopetensi dan mampu mengembangkan diri untuk mengisi kebutuhan dunia usaha dan industri sehingga mampu menyiapkan lulusan agar menjadi warga negara yang produktif, adaptif, dan kreatif sehingga mampu berwirausaha sendiri.

4. Pembelajaran Kewirausahaan

a. Pengertian Pembelajaran

Pembelajaran dalam suatu definisi dipandang upaya mempengaruhi siswa agar belajar. Definisi pembelajaran menurut Hamzah B. Uno (2009: V), "Suatu kegiatan yang berupaya membelajarkan siswa secara terintegrasi dengan mempehitungkan faktor lingkungan belajar, karakteristik siswa, karakteristik bidang studi, serta berbagai strategi pembelajaran, baik penyampaian, pengelolaan, maupun pengorganisasian pembelajaran".

Untuk mempelajari proses pembelajaran, diperlukan berbagai model pembelajaran yang sesuai dengan kondisi pembelajaran. Hal ini terjadi karena ilmu pembelajaran (*learning science*) dipandang sebagai suatu disiplin yang masih relatif mudah, menaruh perhatian pada upaya untuk meningkatkan pemahaman dan memperbaiki proses pembelajaran".

Sedangkan Oemar Hamalik (2008: 57) memaparkan:

Pembelajaran adalah suatu kombinasi yang tersusun meliputi unsur-unsur manusiawi, material, fasilitas, perlengkapan, dan prosedur yang saling mempengaruhi untuk mencapai tujuan pembelajaran. Manusia terlibat dalam sistem pengajaran terdiri dari siswa, guru, dan tenaga lainnya misal tenaga laboratorium. Material meliputi buku-buku, papan tulis, kapur, fotografi. Fasilitas dan perlengkapan meliputi ruangan kelas, perlengkapan audio visual, juga komputer. Prosedur, meliputi jadwal dan penyampaian informasi, praktik, belajar, ujian dan sebagainya.

Pembelajaran merupakan suatu proses mengolah informasi menjadi kompetensi, perilaku, dan kinerja. Pengetahuan ditransfer oleh seseorang dari sumbernya sehingga untuk bisa mendapatkan pengetahuan tersebut seseorang harus mempunyai akses terhadap sumber pengetahuan. Efektifitas pembelajaran sangat tergantung pada efektifitas dalam mengakses terhadap sumber pengetahuan ataupun pengalaman menjadi kompetensi prestasi.

Dari definisi yang telah diungkapkan para ahli di atas dapat disimpulkan bahwa pembelajaran merupakan proses interaksi siswa dengan pendidik yang telah terencana dan terorganisasikan dalam suatu kurikulum yang dilengkapi oleh desain operasional pembelajaran dan sumber belajar pada suatu lingkungan belajar. Pembelajaran merupakan bantuan yang diberikan pendidik agar dapat terjadi proses pemerolehan ilmu dan pengetahuan, penguasaan kemahiran dan tabiat, serta pembentukan sikap dan kepercayaan pada siswa. Dengan kata lain, pembelajaran adalah proses untuk membantu siswa agar dapat belajar dengan baik.

b. Kewirausahaan

1) Pengertian kewirausahaan

Mengenai pengertian kewirausahaan, sebenarnya telah banyak pakar yang mengemukakan. Tentu saja hal tersebut dikemukakan berdasarkan sudut pandangnya masing-masing. Namun demikian, esensi pengertian yang krusial senantiasa ada di setiap pengertian yang dikemukakan oleh para ahli tersebut dan menjadi hal mendasar.

Kewirausahaan berasal dari kata wira dan usaha. Wira berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani, dan berwatak agung. Usaha, berarti perbuatan amal, bekerja, berbuat sesuatu. Jadi wirausaha adalah pejuang atau pahlawan yang berbuat sesuatu. Ini baru dari segi etimologi (asal usul kata). Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (Tim Penyusun Kamus, 2007: 1273), “Wirausaha diidentikan dengan wiraswasta, sehingga wirausahawan dapat disebut sebagai orang yang pandai atau berbakat mengenalkan produk baru, menentukan cara produksi baru, dan menyusun pedoman operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya”.

Menurut Kasmir (2011: 19), “Secara sederhana arti wirausahawan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan”. Sedangkan menurut Geoffrey G. Meredith et al. (2002: 5), “Para

wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis; mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses”.

Sejalan dengan hal itu Hisrich-Peters dalam Buchari Alma (2004: 26) memaparkan:

Entrepreneurship is the process of creating something different with value by develoting the necessary time and effort, assuming the accompanying financial, psychic, and social risk, and receiving the resulting rewards of monetary and personal satisfactions and independence (kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang lain dengan menggunakan waktu dan kegiatan disertai modal dan resiko serta menerima balas jasa dan kepuasan serta kebebasan pribadi).

Menurut Suryana (2006: 2), “Kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses”.

Berdasarkan pandangan ahli di atas disimpulkan bahwa kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah suatu sifat, ciri, dan watak seseorang yang memiliki kemampuan mewujudkan gagasan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar dalam menghadapi tantangan hidup. Selain itu, seorang wirausahawan juga memiliki kemampuan melihat dan menilai peluang, *me-manage* sumber daya yang dibutuhkan serta

mengambil tindakan yang tepat, guna memastikan sukses secara berkelanjutan. Adapun orang yang memiliki jiwa kewirausahaan tentu saja dapat melakukan kegiatan kewirausahaan atau menjadi pelaku kewirausahaan atau lebih dikenal dengan sebutan wirausaha (*entrepreneur*). Sebaliknya, yang tidak memiliki jiwa demikian tentu tidak bias disebut wirausaha meskipun melakukan kegiatan bisnis.

2) Ciri Wirausahawan

Kewirausahaan merupakan suatu profesi yang timbul karena interaksi antara ilmu pengetahuan yang diperoleh dari pendidikan formal yang hanya dapat diperoleh dari suatu rangkaian kerja yang diberikan dalam praktik, oleh karena itu seseorang wirausaha melakukan kegiatan pengorganisasian berbagai faktor produksi sehingga menjadi suatu kegiatan ekonomi yang menghasilkan profit yang merupakan balas jasa atas kesediaannya mengambil resiko.

Seorang wirausaha tentunya merupakan orang yang kreatif dan inovatif. Disamping kreatif dan inovatif, sebenarnya seorang wirausaha pun mempunyai sifat-sifat atau karakteristik atau ciri-ciri tertentu. Banyak pakar yang mengemukakan karakteristik dan ciri-ciri bagi orang yang dijuluki sebagai wirausaha. Geoffrey G. Meredith *et al* (2002: 5-6) mengemukakan daftar ciri-ciri dan sifat-sifat sekaligus sebagai profil wirausaha sebagaimana tersusun pada tabel berikut ini:

Tabel 2. Ciri-ciri dan Sifat-sifat Wirausaha

Ciri-ciri	Watak/Sifat
Percaya diri	Keyakinan, ketidaktergantungan, individualistis, optimis
Berorientasi tugas dan hasil	Kebutuhan akan prestasi, berorientasi laba, ketekunan, ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, <i>energetic</i> , dan <i>inisiatif</i>
Pengambil resiko	Kemampuan mengambil resiko, suka pada tantangan
Kepemimpinan	Bertingkah laku sebagai pemimpin, dapat bergaul dengan orang lain, menanggapi saran-saran dan kritik
Keorisinilan	Inovatif dan kreatif, fleksibel, punya banyak sumber, serba bias, mengetahui banyak
Orientasi masa depan	Pandangan jauh ke depan dan perspektif

Sumber: Geoffrey G. Mredith et al (2002: 5-6)

Kemudian, Kasmir (2011: 30-31) menyebutkan, beberapa ciri wirausahawan yang dikatakan berhasil yaitu:

- a) mempunyai visi dan tujuan yang jelas.
- b) berorientasi pada prestasi.
- c) berani mengambil risiko.
- d) kerja keras.
- e) bertanggung jawab terhadap segala aktivitas yang dijalankannya, baik sekarang maupun yang akan datang.
- f) komitmen pada berbagai pihak merupakan ciri yang harus dipegang teguh dan harus ditepati.
- g) mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak, baik yang berhubungan langsung dengan usaha yang dijalankan maupun tidak.

Hornaday dalam Winardi (2005: 27-28) mengemukakan pendapat tentang ciri-ciri pada *entrepreneur* yang berhasil sebagai mana diungkapkan berikut ini:

- a) kepercayaan pada diri sendiri (*self-confidence*)
- b) penuh energi dan bekerja dengan cermat (*diligence*)
- c) kemampuan untuk menerima risiko yang diperhitungkan
- d) memiliki kreatifitas
- e) memiliki fleksibelitas
- f) memiliki reaksi positif terhadap tantangan yang dihadapi
- g) memiliki jiwa dinamis dan kepemimpinan
- h) memiliki kemampuan untuk bergaul dengan orang-orang
- i) memiliki kepekaan untuk menerima saran-saran
- j) memiliki kepekaan terhadap kritik yang dilontarkan terhadapnya
- k) memiliki pengetahuan (memahami) pasar
- l) ulet dan memiliki kebulatan tekad untuk mencapai sasaran
- m) memiliki banyak akal
- n) memiliki rangsangan/kebutuhan akan prestasi
- o) memiliki inisiatif
- p) memiliki kemampuan untuk berdiri sendiri (*independent*)
- q) memiliki pandangan tentang masa yang akan datang (*foresight*)
- r) berorientasi pada laba
- s) memiliki sifat persertif (*perceptiveness*)
- t) memiliki jiwa optimis
- u) memiliki keluwesan
- v) memiliki pengetahuan/pemahaman tentang produk dan teknologi.

Ciri-ciri wirausaha yang dikemukakan oleh para ahli tersebut menunjukkan bahwa intisari karakteristik seseorang wirausaha ialah kreatif dan inovatif. Jadi, seorang wirausaha ‘pastilah’ merupakan orang yang kreatif. Bukan seorang wirausaha jika tidak kreatif. Dengan demikian memerlukan keterampilan berpikir kreatif. Sejalan dengan keterampilan berpikir kreatif itu menurut Sirod Hantoro (2005: 30), “Wirausahawan harus memiliki jiwa *entrepreneurship* yang didukung

oleh cara berpikir kreatif. Pemikiran kreatif itu didukung oleh dua hal, yaitu pengerahan daya imajinasi dan proses berpikir ilmiah.”

Berdasarkan penjelasan di atas, maka dapatlah dikemukakan bahwa seorang wirausaha dapat dibentuk, bukan lahir begitu saja. Namun tentu saja dari hasil proses pembelajaran yang begitu panjang. Dengan demikian, berarti yang dinamakan entrepreneur bukan hanya melaksanakan kegiatan bisnis, melainkan siapapun yang melakukan kegiatan yang didasari oleh karakteristik tadi berarti ia seorang wirausaha. Wirausaha bukan hanya orang-orang yang menjalankan bisnis, tetapi setiap orang yang menggunakan sumber daya dengan cara baru untuk memaksimalkan produktifitas dan efektifitas.

Jadi, kewirausahaan dapat diajarkan kepada siapapun, tidak hanya bagi calon pebisnis. Apapun profesinya, apabila dia bekerja didasari oleh karakteristik wirausaha sebagai cerminan sikap dan perilakunya, maka dia adalah seorang *entrepreneur*.

3) **Karakteristik Kewirausahaan**

Para ahli menemukan karakteristik kewirausahaan dengan konsep yang berbeda-beda. M. Scarborough dan Thomas W. Zimmerer dalam Suryana (2006: 24), mengemukakan delapan karakteristik kewirausahaan sebagai berikut:

- a) *desire for responsibility*, yaitu memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya. Seseorang yang memiliki rasa tanggung jawab akan selalu mawas diri.

- b) *preferrence for moderat risk*, yaitu lebih memilih risiko yang moderat, artinya selalu menghindari risiko, baik yang terlalu rendah maupun terlalu tinggi.
- c) *confidence in their ability to success*, yaitu memiliki kepercayaan diri untuk memperoleh kesuksesan.
- d) *desire for immediate feedback*, yaitu selalu menghendaki umpan balik dengan segera.
- e) *high level of energy*, yaitu memiliki semangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik.
- f) *future orientation*, yaitu berorientasi serta memiliki perspektif dan wawasan jauh ke depan.
- g) *skill organizing*, yaitu memiliki keterampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah.
- h) *value of achievement over money*, yaitu lebih menghargai prestasi dari pada uang.

Secara eksplisit, Dun Steinhoff dan John F. Burgess dalam Suryana (2006: 25) mengemukakan berbagai karakteristik yang diperlukan untuk menjadi wirausaha yang berhasil, yaitu:

- a) memiliki visi dan tujuan usaha yang jelas
- b) bersedia menanggung risiko waktu dan uang
- c) memiliki perencanaan yang matang dan mampu mengorganisasikannya
- d) bekerja keras sesuai dengan tingkat kepentingannya
- e) mengembangkan hubungan dengan pelanggan, pemasok, pekerja dan pihak lain
- f) bertanggung jawab terhadap keberhasilan dan kegagalan.

Menurut Pearce II dalam Winardi (2005: 37) karakteristik *entrepreneurship* adalah sebagai berikut:

- a) komitmen dan determinasi yang tiada batas
- b) dorongan atau rangsangan kuat untuk mencapai prestasi
- c) orientasi kearah peluang-peluang serta tujuan-tujuan
- d) lokus pengendalian internal
- e) toleransi terhadap ambiguitas
- f) keterampilan dalam hal menerima risiko yang diperhitungkan

- g) kurang dirasakan kebutuhan akan status dan kekuasaan
- h) kemampuan untuk memecahkan masalah-masalah
- i) kebutuhan tinggi untuk mendapatkan umpan balik
- j) kemampuan untuk menghadapi kegagalan secara efektif.

Jadi dapat disimpulkan dari segi karakteristik perilaku, wirausaha (*entrepreneur*) adalah mereka yang mendirikan, mengelola, mengembangkan, dan melembagakan perusahaan miliknya sendiri. Wirausaha adalah mereka yang bisa menciptakan kerja bagi orang lain dengan bereswada. Definisi ini mengandung asumsi bahwa setiap orang yang mempunyai kemampuan normal, bisa menjadi wirausaha asal mau dan mempunyai kesempatan untuk belajar dan berusaha. Berwirausaha melibatkan dua unsur pokok (1) peluang, dan (2) kemampuan menanggapi peluang.

c. **Kuliah Kewirausahaan**

Dengan semakin memasyarakatnya *entrepreneurship*, dunia pendidikan seolah dapat memperluas lahan garapannya. Lembaga pendidikan formal, perguruan tinggi misalnya, mulai memberikan mata kuliah ini. Pembelajaran kewirausahaan sudah merambah ke satuan pendidikan walaupun belum begitu membumi.

Menurut Oemar Hamalik (2008: 57) “Pembelajaran adalah suatu kombinasi yang tersusun meliputi unsur-unsur manusiawi, material, fasilitas, perlengkapan, prosedur yang saling mempengaruhi dalam mencapai tujuan pembelajaran”. Di sisi lain Eman Suherman (2008: 9) mengemukakan

“Kewirausahaan pada dasarnya merupakan jiwa dari seseorang yang diekspresikan melalui sikap dan perilaku yang kreatif dan inovatif untuk melakukan suatu kegiatan”. Di bagian lain Ibid (2008: 20) menjelaskan bahwa “Pembelajaran kewirausahaan adalah interaksi yang ideal antara pengelola lembaga pendidikan, pendidik, dan peserta didik yang terencana serta terorganisasikan dalam mekanisme pengelolaan pendidikan dan berisi faktor-faktor rancang bangun kegiatan guna mempelajari kewirausahaan”.

Pembelajaran kewirausahaan dapat menghasilkan perilaku wirausaha dan jiwa kepemimpinan yang sangat terkait dengan cara mengelola usaha untuk membekali peserta didik agar dapat berusaha secara mandiri. Pembelajaran wirausaha dilakukan dengan maksud peserta didik dapat belajar bekerja dengan berwirausaha (mandiri kerja dan mandiri usaha). Akan tetapi hal tersebut tidak hanya cukup memahami cara-cara wirausaha saja, tetapi harus terjun secara aktif dan melakukan untuk memahami *‘what is it that work’* dan menyadari bahwa ia dapat melakukan hal tersebut. Dalam ini mahasiswa belajar tidak hanya untuk memperoleh pengalaman semata, tetapi proses berfikir yang berorientasi ke masa yang akan datang dalam menciptakan suatu realitas masa depan.

Pembelajaran akan meningkatkan kemampuan kognisi, afeksi, dan perilaku. Proses pembelajaran tersebut bisa didapat dari pengalaman kognitif, respon, atau perilaku, maupun pengalaman melakukan sesuatu, sehingga seseorang dapat mengimplementasikan, memperbaiki ataupun

mengintegrasikan suatu ide, konsep, keterampilan, maupun teknologi. Suryana (2006: 11) menyatakan bahwa, “Dalam jangka panjang mampu menumbuhkan dan daya adaptabilitas seseorang yang sangat penting bagi keberhasilannya”.

Fokus perhatian dari pembelajaran kewirausahaan adalah perlu adanya suatu perubahan *mindset* dalam mengajarkan kewirausahaan di kampus, dari pembelajaran yang penuh dengan teori dan hapalan-hapalan menjadi pembelajaran yang dapat mengembangkan gagasan kreatifitas dan semangat mahasiswa dalam berwirausaha.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa inti dari pembelajaran kewirausahaan adalah menumbuhkembangkan kemandirian para mahasiswa dalam menciptakan peluang usaha yang dilatarbelakangi oleh karakteristik, potensi, dan kebutuhan lingkungan sekitar.

Dalam menyajikan matakuliah kewirausahaan di perguruan Tinggi memang tidak mudah, karena seluruh komponen harus terlibat untuk menanamkan nilai, sikap dan perilaku kewirausahaan kepada mahasiswa. Berkaitan dengan itu, testimoni Syamsuri dalam Eman Suherman (2008: 2) mengemukakan “Beberapa teori yang harus mendasari pembelajaran kewirausahaan di lembaga pendidikan. Adapun teori tersebut meliputi teori ekonomi, teori psikologi, teori perilaku, dan teori keterasingan”. Hal ini penting mengingat kewirausahaan sangat terkait dengan ‘penciptaan peluang

usaha' yang tentunya hal ini dapat dikaji melalui teori ekonomi. Kemudian sifat-sifat kepribadian dapat dipelajari melalui psikologi.

Di samping itu mengenai perilaku, jelas harus dipelajari dengan bantuan teori perilaku. Mengenai 'perilaku' memang cukup *esensial*, karena kewirausahaan sebenarnya merupakan suatu 'perbuatan'. Oleh sebab itu, dalam mengajar kewirausahaan harus 'melakukan'. Lalu, untuk menumbuhkan potensi peserta didik, hendaknya seluruh komponen pembelajaran kewirausahaan dapat memberikan tantangan yang proporsional kepada peserta didik terutama dalam proses pembelajarannya. Untuk mencapai kondisi yang ideal dalam konteks ini tentunya diperlukan teori keterasingan yang memberikan dasar pembinaan mental peserta didik untuk menghadapi tantangan dan mengembangkan potensinya dalam menghadapi tantangan abad kewirausahaan ini.

Dalam usaha mewujudkan calon-calon pengusaha muda terdidik atau pengusaha muda pemula, penumbuhkembangan budaya kewirausahaan di perguruan tinggi dapat dimulai melalui program Kuliah Kewirausahaan. Walaupun naluri kewirausahaan tidak mungkin hanya diperoleh dari perkuliahan, Kewirausahaan ini dilaksanakan dalam usaha memperkenalkan dunia wirausaha sebagai inisiasi ditumbuhkannya jiwa kewirausahaan dari mahasiswa peserta kuliah.

Agar terjadi interaksi antara mahasiswa dari berbagai bidang studi dalam proses pembelajaran kewirausahaan, maka peserta kegiatan

kewirausahaan tidak diperkenankan hanya berasal dari satu Jurusan/Fakultas penyelenggara mata kuliah, namun harus melibatkan sebanyak mungkin mahasiswa dari Jurusan/Fakultas lainnya.

Kuliah Kewirausahaan dilaksanakan untuk memberikan pengetahuan kewirausahaan, pengalihan pengalaman berwirausaha serta mendorong tumbuhnya motivasi berwirausaha, sebagai aktivitas awal mahasiswa yang berminat menjadi wirausahawan baru yang handal. Sejalan dengan itu dalam Ditjen Dikti (2006: 224) dipaparkan bahwa secara khusus tujuan kewirausahaan adalah:

- 1) meningkatkan pemahaman dan penjiwaan kewirausahaan dikalangan mahasiswa agar mampu menjadi wirausahawan yang berwawasan jauh ke depan dan luas berbasis ilmu yang diperolehnya,
- 2) dapat mengenal pola berpikir wirausaha serta meningkatkan pemahaman manajemen (organisasi, produksi, keuangan dan pemasaran), dan
- 3) memperkenalkan cara melakukan akses informasi dan pasar serta teknologi, cara pembentukan kemiteraan usaha, strategi dan etika bisnis, serta pembuatan rencana bisnis atau studi kelayakan yang diperlukan mahasiswa agar lebih siap dalam pengelolaan usaha yang sedang akan dilaksanakan.

Ibid (2006: 224) memaparkan lebih lanjut, selama menjadi *pilot project*, Kuliah Kewirausahaan yang setara dengan 2 sks, menjadi tanggung jawab LPM perguruan tinggi pengusul, sedangkan Jurusan/Fakultas sebagai pelaksana, di bawah koordinasi Pembantu/Wakil Rektor urusan akademis.

Kegiatan kewirausahaan dilaksanakan dalam lingkup dan tahapan:

- 1) persiapan kuliah yang mencakup seleksi calon peserta, penyusunan kurikulum, silabus, satuan acara perkuliahan, modul dan simulasi

- kewirausahaan, penentuan tolok ukur keberhasilan, penetapan pengajar baik dari perguruan tinggi maupun praktisi/pengusaha,
- 2) pelaksanaan kuliah melalui tatap muka, simulasi, penugasan penyusunan rencana bisnis yang operasional dan diperkaya dengan kunjungan ke industri,
 - 3) evaluasi terhadap proses belajar mengajar, evaluasi diri dan evaluasi terhadap pelaksanaan kegiatan.

Penyusunan *business plan* oleh mahasiswa peserta kewirausahaan dan pemantapan pelaksanaan yang dilakukan melalui pengembangan dan penyempurnaan materi, perbaikan kualitas pengajar serta pelaksanaan kuliah untuk tahun akademik berikutnya.

d. Unsur Pembelajaran Kewirausahaan

Menurut Bambang Banu Siswoyo (2009: 114), “Secara operasional terdapat unsur penting yang menjadi kunci keberhasilan pengembangan jiwa kewirausahaan dalam pembelajaran kewirausahaan di perguruan tinggi yaitu unsur mahasiswa, kurikulum dan dosen”. Unsur-unsur tersebut akan dijelaskan dibawah ini.

1) Mahasiswa

Di perguruan tinggi, dunia kewirausahaan masih dipandang sebelah mata oleh sebagian mahasiswa dan juga dosen. Banyak potensi dan peluang yang semestinya bisa dimanfaatkan mahasiswa untuk kepentingan pembelajaran dan pembumih sistem budaya kewirausahaan ini, namun sayangnya belum dimanfaatkan sepenuhnya. Berbagai upaya telah dilakukan oleh pemerintah melalui Depdiknas untuk menanamkan jiwa kewirausahaan pada mahasiswa.

Ibid (2009: 114) dalam hasil penelitiannya mengatakan bahwa “Ada 3 faktor dominan dalam memotivasi sarjana menjadi wirausahawan yaitu faktor kesempatan, faktor kebebasan, dan faktor kepuasan hidup. Ketiga faktor itulah yang membuat mereka menjadi wirausahawan”. Penelitian ini sangat membantu pihak perguruan tinggi dalam memberikan informasi kepada para mahasiswanya, bahwa menjadi wirausahawan akan mendapatkan beberapa kesempatan, kebebasan dan kepuasan hidup.

Proses penyampaian ini harus sering dilakukan sehingga mahasiswa semakin termotivasi untuk memulai berwirausaha. Sebab banyak mahasiswa merasa takut menghadapi resiko bisnis yang mungkin muncul yang membuat mereka membatalkan rencana bisnis sejak dini.

Motivasi yang cukup, memicu keberanian mahasiswa untuk mulai mencoba pengalaman di bidang kewirausahaan. Dengan semakin banyaknya mahasiswa memulai usaha sejak masa kuliah, maka besar kemungkinan setelah lulus akan melanjutkan usahayang sudah dirintisnya. Sehingga bisa membuka lapangan kerja dan diharapkan dapat ikut mengurangi jumlah pengangguran.

Ditjen Dikti (2006: 243) memaparkan dalam usaha mewujudkan calon-calon pengusaha muda terdidik atau pengusaha muda pemula, penumbuhkembangan budaya kewirausahaan di perguruan tinggi dapat dimulai melalui program Kuliah Kewirausahaan sebagai berikut:

- a) magang kewirausahaan merupakan kegiatan mahasiswa untuk belajar dari kerja praktis pada usaha kecil menengah, yang diharapkan dapat menjadi wahana penumbuhan jiwa kewirausahaan.
- b) untuk menjadi wirausahawan, mahasiswa perlu dibekali kemampuan praktis yang mencakup keterampilan menerapkan Ipteks yang dipahami, keahlian manajemen dan pemasaran serta adopsi inovasi teknologi. Pengalaman ini dapat diperoleh mahasiswa melalui kuliah kerja usaha.
- c) konsultasi bisnis dan penempatan kerja yang dikembangkan berfungsi sebagai Pusat Konsultasi bagi pengusaha kecil dan menengah serta merupakan salah satu kegiatan yang dapat memberikan pelayanan pada lulusan perguruan tinggi yang berminat menjadi pengusaha baru, atau pengusaha kecil yang telah berkecimpung dalam dunia usaha.
- d) inkubator wirausaha baru (INWUB) adalah suatu fasilitas fisik yang dikelola sejumlah staf dan menawarkan suatu paket terpadu kepada alumni perguruan tinggi yang berminat menjadi wirausahawan dengan biaya terjangkau selama jangka waktu tertentu (2–3 tahun).

2) Kurikulum Kewirausahaan Perguruan Tinggi

Menurut Bambang Banu Siswoyo (2009: 120), “Yang menjadi kunci keberhasilan pengembangan kewirausahaan adalah kurikulum yang diberlakukan di suatu Perguruan Tinggi. Kurikulum didesain sedemikian rupa untuk dijadikan acuan dalam penyelenggaraan perkuliahan mahasiswa”.

Di negara maju pertumbuhan wirausaha membawa peningkatan ekonomi yang luar biasa. Pengusaha-pengusaha baru ini telah memperkaya pasar dengan produk-produk baru yang inovatif. Tahun 1980-an di Amerika telah lahir sebanyak 20 juta wirausahawan baru, mereka menciptakan lapangan pekerjaan baru. Demikian pula di Eropa Timur,

wirausaha ini mulai bermunculan. Bahkan, di negeri China, yang menganut paham komunis, mulai membuka diri terhadap lahirnya wirausahawan. Universitas Beijing, menghapuskan mata kuliah Marxis, dan menggantinya dengan mata kuliah kewirausahaan. Di luar negeri, banyak universitas yang kewalahan memenuhi permintaan mahasiswa pada matakuliah kewirausahaan yang terus meningkat.

Pada umumnya di perguruan tinggi yang ada di tanah air menyelenggarakan matakuliah kewirausahaan, walaupun intensitas dan proporsinya mungkin berbeda satu dengan lainnya. Berdasarkan pengamatan di beberapa Perguruan Tinggi Negeri didapati suatu kesimpulan bahwa tidak semua jurusan menyajikan matakuliah atau pendidikan kewirausahaan sebagai matakuliah yang berdiri sendiri. Fakta lain, jurusan-jurusan yang menyajikan matakuliah/pendidikan kewirausahaan, substansi materi yang disajikan dalam mata kuliah kewirausahaan relatif telah memadai.

Ibid (2009: 120) memaparkan bahwa beberapa ketua jurusan yang tidak menyajikan matakuliah Kewirausahaan baik sebagai mata kuliah yang berdiri sendiri maupun ditempelkan pada beberapa mata kuliah yang relevan, diperoleh alasan sebagai berikut:

- a) jumlah SKS yang tersedia dirasakan tidak memadai lagi untuk ditambahkan matakuliah di luar target kurikulum.
- b) belum diperoleh dukungan dari dewan dosen dengan alasan yang belum jelas, untuk memasukkan matakuliah kewirausahaan.

- Namun sebagai wacana, banyak di antara ketua jurusan yang ingin menyajikan matakuliah kewirausahaan di masa mendatang.
- c) penyajian matakuliah kewirausahaan dititipkan pada matakuliah yang relevan, namun porsi substansi *content*-nya masih relatif kecil/terbatas.
 - d) matakuliah kewirausahaan tidak *match* dengan bidang ilmu yang diemban oleh jurusan. Hanya sebagian kecil jurusan yang menyatakan bahwa mata kuliah kewirausahaan relevan dengan bidang keilmuan yang ada di jurusan.
 - e) terkendala oleh staf pengajar yang tidak atau kurang mempunyai kompetensi yang memadai untuk mengajarkan atau membina matakuliah kewirausahaan.

Berdasarkan alasan para kajar di atas, dapat disimpulkan bahwa tidak semua jurusan sepatutnya memasukkan kewirausahaan dalam kurikulumnya. Kewirausahaan dianggap bukan sebagai sesuatu yang perlu dibekalkan pada mahasiswa. Selain tidak sejalan dengan kompetensi bidang ilmu yang ditargetkan, kendala kompetensi dosen pengajar atau pembina kewirausahaan menjadi alasan yang utama.

Untuk itu, perlu dilakukan berbagai upaya yang sungguh-sungguh untuk menelaah kembali kebijakan pencantuman matakuliah kewirausahaan ini dalam kurikulum jurusan yang ada di Perguruan Tinggi, dan mengesampingkan pemikiran "relevansi latar keilmuan". Artinya, pencantuman matakuliah kewirausahaan tidak perlu mempermasalahkan koherensi substansi matakuliah kewirausahaan dengan bidang ilmu utama yang diemban jurusan.

Pimpinan Perguruan Tinggi diharapkan ikut memotivasi jajarannya, agar pengetahuan, wawasan dan ketrampilan mahasiswa di bidang

kewirausahaan dapat ditingkatkan tanpa mempermasalahkan keselarasannya dengan kompetensi keilmuan yang diampu mahasiswa. Hal ini menjadi penting ketika daya serap lulusan Perguruan Tinggi terhadap kompetensi yang diampu relatif kecil, dan ke depan diprediksi akan semakin kecil.

3) Dosen Pembina Kewirausahaan

Dosen pembina kewirausahaan menempati peran strategis dalam upaya pembekalan kewirausahaan pada mahasiswa. Permasalahan yang muncul di sekitar penyajian matakuliah kewirausahaan adalah keterbatasan kompetensi dosen pembina. Kewirausahaan membutuhkan penekanan ranah ketrampilan dan sikap yang lebih dibandingkan dengan ranah pengetahuan. Untuk mewujudkannya, biasanya terkendala oleh keberadaan kompetensi dosen yang menguasai praktik kewirausahaan.

Pengembangan jiwa kewirausahaan seorang dosen, hakikatnya berlangsung secara alamiah. Dalam kehidupan sehari-hari, setiap individu akan bertindak rasional. Tindakan rasional ini diwujudkan dalam bentuk pilihan alternatif yang berujung pada perhitungan untung rugi. Perhitungan untung rugi merupakan tindakan ekonomi yang berorientasi pada penerapan prinsip ekonomi. Jadi, setiap individu pada dasarnya telah mengembangkan jiwa kewirausahaan.

Namun, jika ingin memerankan dirinya sebagai Pembina kewirausahaan, tidak cukup dengan mengandalkan perilaku alamiah

tersebut. Namun seorang dosen harus membekali dirinya dengan berbagai pengetahuan dan ketrampilan di bidang kewirausahaan.

Menurut Ibid (2009: 121), “Pengembangan jiwa kewirausahaan dosen dapat dilakukan melalui keilmuan atau disiplin ilmu selama ini, pendidikan dan pelatihan, unsur instrumen dan unsur lingkungan”. Unsur-unsur tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a) kewirausahaan dosen dibangun di atas keilmuan atau disiplin yang diampunya selama ini. Latar keilmuan yang diampu tidak dimarginalkan, bahkan keduanya merupakan satu kesatuan yang saling bersinergi. Diperlukan pemahaman yang sungguh-sungguh agar keduanya dapat saling diintegrasikan. Misalnya, seorang ahli biologi dapat memanfaatkan keilmuannya untuk mencari peluang-peluang bisnis yang dapat memberikan *value* bidang biologi pada konsumen yang dibidiknya.
- b) dosen memerlukan penguatan dalam bentuk pendidikan, pelatihan, dan pemagangan yang membekali dirinya untuk lebih memahami ketrampilan berfikir dan bertindak ekonomis, berprinsip dan berperilaku ekonomis. Penguatan semacam ini, saat ini telah dilakukan oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Depdiknas yang bekerjasama dengan Universitas Ciputra *Entrepreneurship Centre (UCEC)* guna menciptakan tamatan Perguruan Tinggi yang siap memasuki lapangan kerja.

- c) unsur instrumen yang terdiri dari fakultas/jurusan, Lemlit dan LPM senantiasa menciptakan suatu tatanan dan arahan agar dosen dalam melaksanakan tridarma Perguruan Tinggi senantiasa memanfaatkan peluang usaha berdasar aktivitas tridarma yang dilaksanakan. Misalnya, karya penelitian tidak berakhir dengan dibuatnya laporan, namun selalu memikirkan pemanfaatan karya tersebut untuk kepentingan pemenuhan kebutuhan orang lain. Sehingga karya penelitian tersebut dapat menghasilkan peluang memperoleh pendapatan. Demikian juga, untuk kegiatan pendidikan dan pengajaran, maupun pengabdian pada masyarakat yang dapat memanfaatkan hasil temuannya untuk kepentingan pemenuhan kebutuhan.
- d) unsur lingkungan seperti *Business centre*, mempunyai daya pengaruh yang besar terhadap kematangan dosen kewirausahaan. Banyak pembelajaran kewirausahaan yang dapat dilakukan melalui pemanfaatan pelaku usaha yang ada di lingkungan, mulai yang terdekat sampai yang terjauh.

4) Model Pembelajaran Pendidikan Kewirausahaan

Model adalah seperangkat prosedur yang berurutan untuk mewujudkan suatu proses. Dengan demikian Model Pendidikan Kewirausahaan diartikan sebagai seperangkat prosedur untuk keperluan

pengembangan pendidikan kewirausahaan. Menurut Sudarmiati (2009: 105):

Bentuk/Model pembelajaran pendidikan kewirausahaan yang diterapkan sekarang ini belum ada yang baku untuk seluruh institusi pendidikan. Model yang ada sekarang ini kondisinya sangat variatif dan heterogen tergantung dari beberapa faktor seperti letak geografi (wilayah), potensi sumber daya alam, sumber daya manusia, dan lain-lain. Hal ini menjadi tantangan bagi akademisi untuk mengembangkan model pembelajaran kewirausahaan yang dapat mengakomodasi seluruh institusi pendidikan.

Salah satu alternatif model pembelajaran pendidikan kewirausahaan untuk tingkat Perguruan Tinggi dilakukan dengan mengembangkan Bisnis Center di Perguruan Tinggi. Menurut Ibid (2009: 106), Peran Bisnis Center ini dimaksudkan untuk memberikan media pembelajaran bagi mahasiswa dalam hal:

- a) menumbuhkan sikap dan perilaku wirausaha,
- b) memberikan pengalaman langsung berinteraksi dengan konsumen, dan
- c) melakukan survei pasar untuk menentukan jenis produk yang dibutuhkan konsumen, dll.

Secara umum pengembangan Bisnis Center di Perguruan Tinggi diarahkan pada penyediaan sarana prasarana Pusat bisnis yang layak sebagai tempat dan wahana belajar sambil berbuat (*learning by doing*) sekaligus sebagai pengembangan pola manajemen Bisnis Center yang terintegrasi dengan proses pembelajaran.

e. Pembelajaran Kewirausahaan untuk Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber Daya Manusia (SDM) akan lebih bernilai jika memiliki sikap, perilaku, wawasan, kemampuan, keahlian serta keterampilan yang sesuai dengan kebutuhan berbagai bidang dan sektor. Menurut Kasmir (2011: 12), “Kualitas SDM antara lain ditandai dengan adanya kreatifitas dan produktifitas yang direalisasikan dengan hasil kerja atau kinerja yang baik secara perorangan atau kelompok yang ditandai dengan produktivitas dan memiliki pengetahuan keterampilan dan kemampuan”.

Sedangkan menurut Sirod Hantoro (2005: 19):

Upaya peningkatan mutu sumber daya manusia dilakukan melalui tiga bentuk upaya pembelajaran yaitu: (1) pengajaran, merupakan proses transformasi pengetahuan, ilmu pengetahuan dan teknologi dengan penekanan pada ranah kognitif; (2) embimbingan, yaitu proses menuntun, mengarahkan, memotivasi atau meneladani perilaku atau perbuatan sesuai dengan potensi kelompok sasaran, dengan penekanan pada ranah afektif, (3) pelatihan, yaitu proses melatih keterampilan melalui belajar dengan penekanan pada ranah psikomotorik.

Pendidikan merupakan salah satu cara untuk meningkatkan kualitas SDM dengan kata lain untuk meningkatkan kualitas SDM dapat dilakukan melalui peningkatan kualitas pendidikan atau pembelajaran. Agar pendidikan dapat memainkan perannya maka harus terkait dengan dunia kerja, artinya lulusan pendidikan semestinya memiliki kemampuan dan keterampilan yang relevan dengan tuntutan dunia kerja. Hanya dengan cara ini, pendidikan mempunyai kontribusi terhadap ekonomi.

Kualitas SDM antara lain ditandai dengan adanya unsur kreatifitas dan produktivitas yang direalisasikan dengan hasil kerja atau kinerja yang baik secara perorangan atau kelompok yang ditandai dengan produktivitas secara rasional dan memiliki pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan. Pengembangan SDM adalah proses sepanjang hayat yang meliputi berbagai bidang kehidupan, di mana dari sudut pandang ekonomi, peningkatan kualitas SDM diharapkan lebih ditekankan penguasaan pengetahuan, keterampilan, dan teknologi yang dibutuhkan oleh dunia kerja dalam upaya peningkatan efisiensi dan efektifitas proses produksi, distribusi, dan hasil serta dampak yang diperoleh.

B. Penelitian yang Relevan

1. Penelitian yang dilakukan oleh Dewi Puspitasari (2009) dengan judul “Efektifitas Pengelolaan Bisnis Center di SMK Negeri 4 Klaten Dilihat dari Segi Bisnis dan Fungsinya sebagai Laboratorium Kewirausahaan”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas pengelolaan Bisnis Center di SMK Negeri 4 Klaten dilihat dari segi bisnis dan fungsinya sebagai laboratorium kewirausahaan. Dari penelitian ini menunjukkan bahwa Bisnis Center dilihat dari segi bisnis dalam kondisi finansial yang tidak sehat, karena Bisnis Center masih dalam tahap promosi, rasio profitabilitas menunjukkan kurang profitabel dan rasio aktivitas tergolong tidak cepat. Sedangkan hasil penelitian efektivitas pengelolaan Bisnis

Center dilihat dari fungsinya sebagai laboratorium kewirausahaan menunjukkan Bisnis Center sebagai sebagai tempat praktik.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Yani Chritina Njurumay (2011) dengan judul “Efektivitas Pengelolaan Bisnis Center di SMKN 1 Pengasih”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas Bisnis Center dengan melihat rasio keuangan, fungsinya sebagai laboratorium kewirausahaan dan peran Bisnis Center bagi masyarakat sekitar. Dari penelitian ini menunjukkan bahwa pengelolaan Bisnis Center belum efektif, diukur dari rasio rentabilitas tergolong kurang sehat, rasio profitabilitas kurang profitabel dan rasio perputaran modal termasuk kategori tidak cepat. Sedangkan dilihat dari fungsinya sebagai laboratorium kewirausahaan sudah efektif karena 87,5% siswa sudah menggunakan sebagai tempat praktik dan dilihat dari peran Bisnis Center bagi masyarakat sudah efektif dalam memenuhi kebutuhan masyarakat dan pelayanannya sudah baik.
3. Penelitian yang dilakukan oleh Chrismi Widjajanti (2009) dengan judul “Identifikasi *Business Center Development Program* dalam Menumbuhkan Jiwa *Entrepreneur* Siswa SMK”. Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan perbedaan persepsi siswa dan guru dalam menumbuhkan jiwa wirausaha di SMK dan mengidentifikasi dampak *Business Center* terhadap pertumbuhan wirausahawan baru. Berdasarkan pemahaman siswa dan guru terdapat perbedaan persepsi antara siswa dan

guru terhadap variabel kualitas produk, inovasi penjualan, sikap dan perilaku wirausaha dalam menumbuhkan jiwa wirausaha di SMK. Disamping itu belum terlihat dampak positif terhadap tujuan diadakannya bantuan *Business Center* di tahun pertama menerima bantuan.

C. Kerangka Berfikir

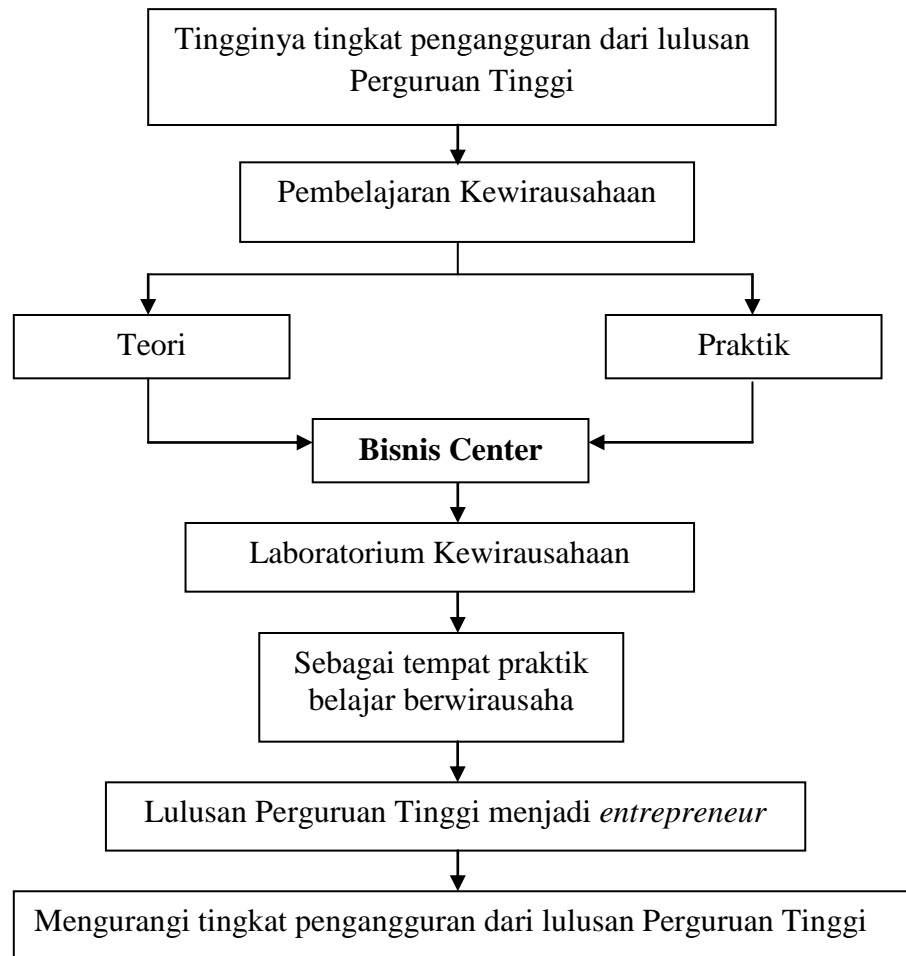
Dari masalah yang ada bahwa pengangguran dari lulusan Perguruan Tinggi dari tahun ke tahun semakin meningkat. Maka Pendidikan Tinggi memiliki peran untuk menyiapkan peserta didik agar siap bekerja, baik bekerja mandiri maupun mengisi lowongan pekerjaan yang ada serta mampu mengasihkan calon guru yang memiliki karakter dan perilaku wirausaha. Dalam kaitannya dengan menyiapkan mahasiswa sebagai pelaku bisnis, tidak lepas dengan penciptaan wirausahawan karena wirausahawan berperan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi. Akan tetapi kondisi dunia kewirausahaan di Indonesia belum sesuai dengan harapan. Dunia kewirausahaan Indonesia masih banyak yang mengandalkan otot dibandingkan otak atau dengan kata lain masih mengandalkan kerja keras daripada kerja cerdas.

Dengan melihat profil kewirausahaan di Indonesia tersebut, maka ada tiga hal yang perlu dilakukan, agar proses pembelajaran di Perguruan Tinggi mampu melahirkan lulusan yang memiliki karakter dan perilaku wirausaha serta memiliki kemampuan sebagai calon guru yang memiliki karakter dan perilaku wirausaha, maka perlu dikembangkan model pembelajaran yang

dapat menumbuhkan karakter dan perilaku wirausaha, diantaranya melalui peningkatan pembelajaran dari kelas ditambah dengan pembelajaran praktik melalui Bisnis Center

Di dalam pembelajaran mata kuliah Kewirausahaan ini diwujudkan dalam praktik di Bisnis Center sebagai laboratorium kewirausahaan. Bisnis Center sebagai laboratorium kewirausahaan yaitu mampu menyiapkan tenaga kerja dan sebagai tempat praktik kewirausahaan mampu membentuk atau menghasilkan tenaga kerja yang mampu berwirausaha. Di dalam berwirausaha perlu adanya sikap kemandirian dan jiwa entrepreneur, di mana calon-calon wirausaha ini diajarkan cara-cara serta berbagai model praktik di dalam berwirausaha.

Dengan adanya laboratorium kewirausahaan, maka Perguruan Tinggi di DIY akan mampu menyiapkan tenaga kerja yang mampu berwirausaha, pengelolaan Bisnis Center di Perguruan Tinggi digunakan sebagai praktik kewirausahaan di mana mahasiswa belajar berwirausaha dengan cara praktik di Bisnis Center dengan hal ini meningkatkan *spirit* dan mengembangkan *skill* serta *knowledge* di kalangan mahasiswa agar mereka punya bekal setelah lulus nantinya. Tujuan yang lebih luas, pembelajaran kewirausahaan bisa untuk meningkatkan kualitas hidup manusia, sehingga mengurangi tingkat pengangguran dari lulusan Perguruan Tinggi.



Gambar 1. Kerangka Berfikir Bisnis Center sebagai Laboratorium Kewirausahaan