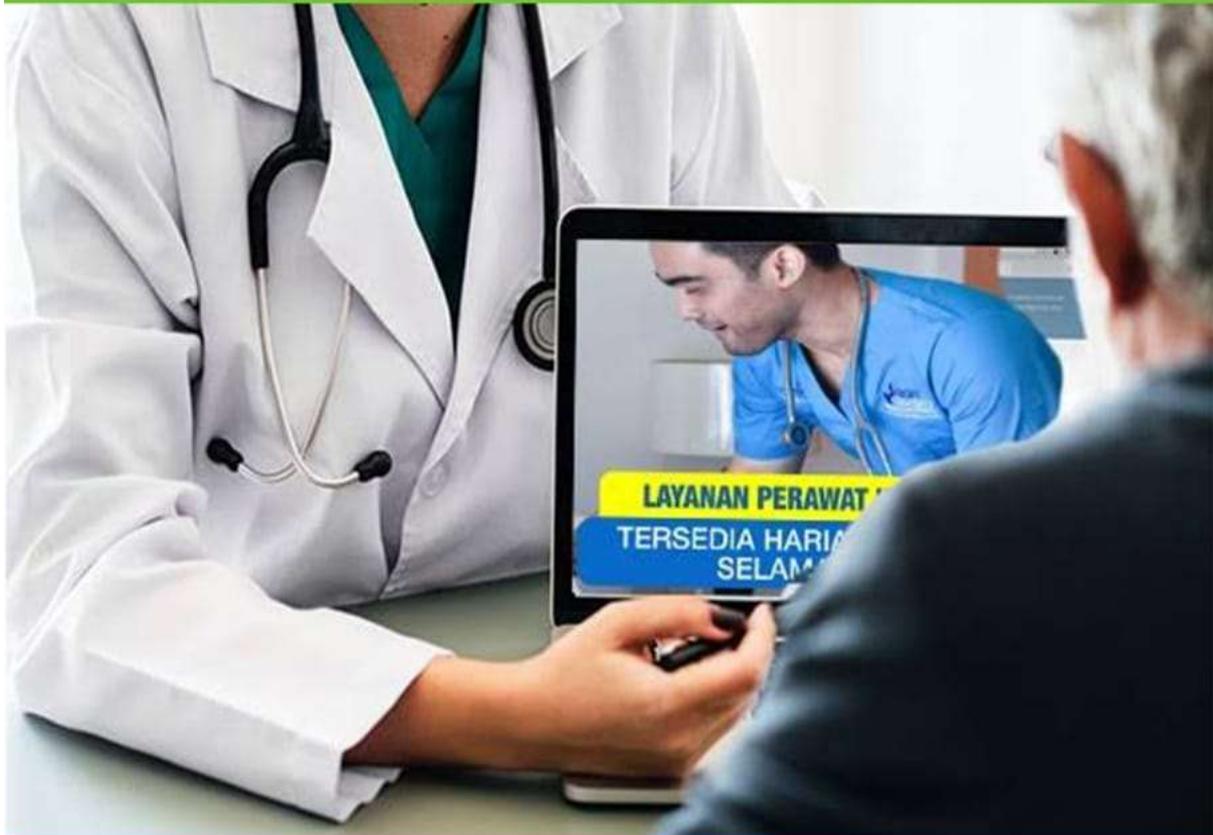


MODUL KULIAH

# Kewirausahaan



**Dede Nasrullah, dkk**

Program Studi D3 Keperawatan  
Fakultas Ilmu Kesehatan  
Universitas Muhammadiyah Surabaya

## Kata Pengantar

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Segala puji bagi ALLAH SWT Tuhan seluruh alam, atas rahmat dan hidayahNYA penulis akhirnya dapat menyelesaikan Modul Kuliah Kewirausahaan, modul ini ditulis dalam rangka memenuhi kebutuhan dan tuntutan perkembangan ilmu keperawatan, yang disesuaikan dengan kurikulum terbaru berdasarkan Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia (KKNI) dan Standar Nasional Pendidikan Tinggi.

modul ini terdiri atas 7 bab, diantara bab berisi materi, pentingnya wirausaha dalam dunia keperawatan, karakter wirausaha, seni menjadi wirausaha, berfikir kreatif memunculkan ide bisnis, pengembangan wirausaha, nurse entrepreneurship, menciptakan usaha home care

Atas selesainya modul ini, penulis mengucapkan terima kasih khususnya kepada Semua yang memanfaatkan buku ini atas saran dan masukan demi perbaikan buku ini selanjutnya. Akhirnya penulis sekali lagi mohon maaf, apabila ada kesamaan dalam penulisan dengan penulis terdahulu dan berterima kasih atas saran demi kesempurnaan buku ini. Selamat membaca semoga bermanfaat.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Surabaya, 27 September 2019

Dede Nasrullah, dkk.

Petunjuk Belajar :

Untuk memudahkan anda mengikuti proses pembelajaran dalam modul ini, maka akan lebih mudah bagi anda untuk mengikuti langkah-langkah belajar sebagai berikut:

1. Pahami lebih dahulu konsep dasar kewirausahaan selanjutnya pelajari bab 1 sampai akhir
2. Pelajari secara berurutan kegiatan belajar yang tertera dalam seetiap babnya
3. Baca dengan seksama materi yang dijelaskan
4. Kerjakan latihan-latihan dan tugas terkait materi yang dibahas dan diskusikan dengan teman anda atau fasilitator saat kegiatan proses pembelajaran (tatap muka) baik online maupun offline
5. Buatlah ringkasan dari materi yang dibahas untuk memudahkan anda mengingat
6. Kerjakan evaluasi proses pembelajaran setiap babnya
7. Jika anda mengalami kesulitan diskusikan dengan teman anda dan konsultasikan kepada fasilitator

## **BAB 1**

# PENTINGNYA WIRUSAHA DALAM DUNIA KEPERAWATAN

## Topik 1

Prinsip- prinsip kewirausahaan, Pentingnya wirausaha dalam dunia keperawatan

### Capaian pembelajaran (learning outcome) :

Mampu menjelaskan Prinsip- prinsip kewirausahaan, pengertian, tujuan, manfaat dan Pentingnya wirausaha dalam dunia keperawatan

#### A. Prinsip – Prinsip Kewirausahaan

##### Pengertian

Seorang wirausaha adalah seseorang yang dapat menciptakan sesuatu hal dan mengolah bahan baku baru. Sejalan dengan pendapat Joseph Schumpeter (Buchari Alma, 2013:24), “Entrepreneur as the person who destroys the existing economic order by introducing new products and services, by creating new forms of organization, or by exploiting new raw material”. Artinya Wirausaha adalah orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku baru.

Kata Entrepreneurship yang dahulunya sering diterjemahkan dengan kata kewiraswastaan akhir-akhir ini diterjemahkan dengan kata kewirausahaan. Entrepreneur berasal dari bahasa Perancis yaitu entreprendre yang artinya memulai atau melaksanakan. Wiraswasta/wirausaha berasal dari kata: wira: utama, gagah berani, luhur; swa: sendiri; sta: berdiri; usaha: kegiatan produktif (Kementrian Pendidikan Nasional, 2010).

Menurut Zimmerer dkk (2008) wirausaha adalah seseorang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil risiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang yang signifikan dan menggabungkan sumber-sumber daya yang diperlukan.

Jadi, kewirausahaan merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif, kreatif, berdaya, bercipta, berkarsa dan bersahaja dalam berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya atau kiprahnya. Seseorang yang memiliki jiwa dan sikap wirausaha selalu tidak puas dengan apa yang telah dicapainya.

##### Tujuan Kewirausahaan

1. Meningkatkan jumlah wirausaha yang berkualitas
2. Mewujudkan kemampuan dan kemantapan para wirausaha untuk menghasilkan kemajuan dan kesejahteraan masyarakat
3. Membudayakan semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan kewirausahaan di kalangan masyarakat yang mampu, andal, dan unggul.

4. Menumbuh kembangkan kesadaran dan orientasi kewirausahaan yang tangguh dan kuat terhadap masyarakat

### **Manfaat Kewirausahaan**

Kegiatan kewirausahaan dapat membantu perekonomian menjadi lebih baik. Menurut Zimmerer dkk (2008) manfaat kewirausahaan yaitu:

1. Peluang untuk Menentukan Nasib Anda Sendiri.  
Memiliki usaha atau perusahaan sendiri memberikan kebebasan dan peluang bagi para wirausaha untuk mencapai apa yang penting baginya.
2. Peluang untuk Melakukan Perubahan.  
Semakin banyak bisnis yang memulai usahanya karena mereka dapat menangkap peluang untuk melakukan berbagai perubahan yang menurut mereka sangat penting. Mungkin berupa penyediaan perumahan sederhana yang sehat dan layak pakai, dan mendirikan daur ulang limbah untuk melestarikan sumber daya alam yang terbatas, pebisnis kini menemukan cara untuk mengombinasikan wujud kepedulian mereka terhadap berbagai masalah ekonomi dengan sosial dengan harapan untuk menjalani hidup yang lebih baik.
3. Peluang untuk mencapai potensi sepenuhnya.  
Banyak orang menyadari bahwa bekerja di suatu perusahaan seringkali membosankan, kurang menantang dan tidak ada daya tarik. Hal ini tentu tidak berlaku bagi seorang wirausahawan, bagi mereka tidak banyak perbedaan antara bekerja atau menyalurkan hobi atau bermain, keduanya sama saja. Bisnis-bisnis yang dimiliki oleh wirausahawan merupakan alat untuk menyatakan aktualisasi diri. Keberhasilan mereka adalah suatu hal yang ditentukan oleh kreativitas, antusias, inovasi, dan visi mereka sendiri. Memiliki usaha atau perusahaan sendiri memberikan kekuasaan kepada mereka, kebangkitan spiritual dan mampu mengikuti minat atau hobinya sendiri.
4. Peluang untuk Meraih Keuntungan.  
Walaupun pada tahap awal uang bukan daya tarik utama bagi wirausahawan, keuntungan berwirausahawan merupakan faktor motivasi yang penting untuk mendirikan usaha sendiri, kebanyakan pebisnis tidak ingin menjadi kaya raya, tetapi kebanyakan diantara mereka yang menang menjadi berkecukupan. Hampir 75% yang termasuk dalam daftar orang terkaya (Majalah Forbes) merupakan wirausahawan generasi pertama.
5. Memiliki peluang untuk berperan aktif dalam masyarakat dan mendapatkan pengakuan atas usahanya.  
Pengusaha atau pemilik usaha kecil seringkali merupakan warga masyarakat yang paling dihormati dan dipercaya. Kesepakatan bisnis berdasarkan kepercayaan dan saling menghormati adalah ciri pengusaha kecil. Pemilik menyukai kepercayaan dan pengakuan yang diterima dari pelanggan yang telah dilayani dengan setia selama bertahun-tahun. Peran penting yang dimainkan dalam sistem bisnis dilingkungan setempat serta kesadaran bahwa kerja memiliki dampak nyata dalam melancarkan

fungsi sosial dan ekonomi nasional adalah merupakan imbalan bagi manajer perusahaan kecil.

6. Peluang untuk melakukan sesuatu yg Anda sukai

Hal yang didasarkan oleh pengusaha kecil atau pemilik perusahaan kecil adalah bahwa kegiatan usaha mereka sesungguhnya bukan kerja. Kebanyakan kewirausahawan yang berhasil memilih masuk dalam bisnis tertentu, sebab mereka tertarik dan menyukai pekerjaan tersebut. Mereka menyalurkan hobi atau kegemaran mereka menjadi pekerjaan mereka dan mereka senang bahwa mereka melakukannya.

## **B. Pentingnya wirausaha dalam dunia keperawatan**

Seorang perawat dapat menjadi *nurse entrepreneur* atau menjadi *nurse intrapreneur*. Seorang perawat *nurse entrepreneur* adalah seorang perawat yang menjalankan wirausaha-nya sendiri atau dengan beberapa teman dalam bisnis keperawatan. Sebaliknya seorang perawat *intrapreneur* adalah seorang perawat yang menjalankan bisnis dalam divisi atau bagian dari satu perusahaan yang telah ada. Menjadi seorang intrapreneur lebih aman, mendapatkan karir, dan dapat melangkah menjadi entrepreneur (Iyus & Madhiyah, 2010).

### 5 Alasan Perawat TAKUT Berwirausaha

1. Tidak Yakin Dengan Dirinya
2. Takut Menghadapi Kegagalan
3. Tidak Tahu Usaha Apa Yang Ingin Dijalankan
4. Tidak Mau Berpindah Dari Zona Nyaman
5. Trauma Karena Pernah Mengalami Kegagalan

## **Evaluasi**

1. Jelaskan pengertian, tujuan dan mafaat dari kewirausahaan
2. Menurut anda mengapa kewirausahaan itu sangat penting dalam dunia keperawatan?

## **Tugas Mandiri**

1. Buatlah rangkuman singkat terkait materi bab ini!
2. Bacalah referensi lain terkait materi pada bab ini dan selanjutnya diskusikan dengan teman anda!

## **KARAKTER WIRAUSAHA**

### **Topik 2**

Membangun mimpi dan mengejar cita- cita, perubahan dan peranan midset, menentukan peluang usaha

### **Capaian pembelajaran (learning outcome) :**

Mampu menjelaskan Membangun mimpi dan mengejar cita- cita, perubahan dan peranan midset, menentukan peluang usaha

#### **A. Membangun mimpi dan mengerjar cita – cita**

Motivasi untuk meraih impian adalah ambisi dari dalam diri manusia yang menjadi penggerak untuk maju. Impian merupakan hasrat yang akan menggerakkan manusia untuk mewujudkannya. Dunia ini bertumbuh dengan peradaban yang lebih tinggi dan teknologi yang lebih hebat itu berkat impian orang-orang besar. Orang-orang besar itu adalah para pemimpin. Orang-orang yang tidak mempunyai impian, seperti orang yang naik angkot jurusan kemana saja sehingga waktu hidup orang yang tidak memiliki impian sangat tidak efektif. Orang yang tidak memiliki impian, memiliki hasrat atau kegigihan yang mudah sekali pudar, sehingga mereka dengan mudah mengubah impian mereka menjadi sangat sederhana. Padahal, impian yang besar mempunyai kekuatan yang besar pula. Orang-orang yang berhasil mencatat nama dalam sejarah rata-rata mempunyai ciri khas yaitu selalu mampu memperbarui impian mereka.

##### **1. Impian Merupakan Sumber Motivasi**

Impian akan mempengaruhi pikiran bawah sadar seseorang. Bahkan impian dapat menjamin keberhasilan, karena senantiasa menjadi sumber motivasi hingga mencapai tujuan atau menggapai tujuan selanjutnya. Dorongan motivasi itulah yang akan menggerakkan tubuh dan mengatur strategi yang harus ditempuh, misalnya bagaimana mencari informasi dan menjalin komunikasi maupun bekerjasama dengan orang lain. Nelson Mandela, sebelum menjadi Presiden Afrika Selatan, ia harus berjuang untuk sebuah impian negara Afrika Selatan yang berdaulat. Untuk itu ia menghadapi tantangan teramat berat. Impian selalu memotivasi Nelson Mandela untuk tetap berjuang, meskipun ia harus merelakan sebagian besar waktunya dibalik terali besi. Impian merupakan sumber semangat bagi Nelson, hingga Afrika Selatan benar-benar merdeka. Sebenarnya, setiap orang dapat memperbarui nilai dan menyempurnakan jati diri dengan kekuatan impian. sehingga jangan takut untuk bermimpi akan hal-hal yang besar, sebab impian menimbulkan hasrat yang kuat untuk meraihnya. Impian mampu berperan sebagai sumber motivasi, yang membangkitkan ambisi dan optimisme, sehingga mampu melampaui semua rintangan dan kesulitan.

##### **2. Impian Menciptakan Energi Besar untuk Berprestasi**

Impian menjadikan manusia penuh vitalitas dalam bekerja. Impian itu sendiri sebenarnya merupakan sumber energi menghadapi tantangan yang tidak mudah. Menurut Anais Nin, "Hidup ini mengerut atau berkembang sesuai dengan keteguhan hati seseorang". Terdapat empat tips sederhana dalam menjadikan impian sebagai sumber energi kita, yaitu disingkat dengan kata PLUS, yaitu; percaya, loyalitas, ulet dan sikap mental positif. Rasa percaya menjadikan seseorang pantang menyerah, meskipun mungkin orang lain mengkritik atau menghalangi. Kepercayaan itu juga membentuk kesadaran bahwa manusia diciptakan di dunia ini sebagai pemenang. Tips yang kedua adalah loyalitas atau fokus untuk merealisasikan impian. Untuk mendapatkan daya dorong yang luar biasa, maka tentukan pula target waktu. Tips yang ketiga adalah ulet. Sebuah impian menjadikan seseorang bekerja lebih lama dan keras. Sedangkan tips yang ke empat adalah sikap mental positif. Seseorang yang mempunyai impian memahami bahwa keberhasilan memerlukan pengorbanan, kerja keras dan komitmen, waktu serta dukungan dari orang lain. Oleh sebab itu, mereka selalu bersemangat mengembangkan kemampuan tanpa henti dan mencapai kemajuan terus menerus hingga tanpa batas. Impian yang sudah menjadi nafas kehidupan merupakan daya dorong yang luar biasa.

### 3. Impian Menjadikan Kehidupan Manusia Lebih Mudah Dijalani

Impian menjadikan manusia lebih kuat menghadapi segala rintangan dan tantangan. Sebab impian dapat menimbulkan kemauan keras untuk merealisasikannya. Para pencipta puisi Belanda atau Dutch Poet's Society mengatakan "Nothing is difficult to those who have the will, -Tidak ada sesuatupun yang sulit selama masih ada kemauan." Kunci kebahagiaan adalah mempunyai impian. Sedangkan kunci kesuksesan itu sendiri adalah mewujudkan impian. George Lucas mengatakan, "Dreams are extremely important. You can't do it unless you imagine it" - Impian sangatlah penting. Kau tidak akan dapat melakukan apa-apa sebelum kau membayangkannya." Kesimpulannya adalah jangan takut memimpikan sesuatu. Jadikan impian tersebut sebagai nafas kehidupan. Sebab impian yang kuat justru menjadikan perjuangan yang berat saat menggapainya sebagai sarana latihan mengoptimalkan kekuatan-kekuatan yang lain, misalnya kekuatan emosi, fisik, maupun rohani.

### 4. Konsep Be – Do – Have

Be-Do-Have adalah suatu konsep yang terdapat dalam buku One Minute Millionaire oleh Mark Victor Hansen dan Robert G. Allen. Uniknya konsep ini bukan diawali dari kerja (do) menuju milyarder, tetapi diawali oleh menjadi (be). Langkah pertama yang harus dilakukan adalah pikirkan Anda ingin menjadi apa? Hal ini sejalan dengan konsep dasar manajemen yaitu "think what u do and do what u think". Setelah Anda sudah mengetahuinya, maka lakukan hal (do) yang diperlukan untuk menuju be (menjadi apa yang Anda inginkan). Posisi be di awal Anda akan mampu menjadikan tindakan Anda lebih efektif, terlahirlah tindakan efektif jika Anda sudah berpikir bahwa Anda sudah menjadi apa yang Anda inginkan maka tindakan akan mengikutinya. Ketika Anda bertanggung jawab penuh atas keputusan Anda maka

have adalah efek samping dari tindakan efektif Anda yang sangat amat mungkin untuk didapatkan. Sebagai contoh ketika seseorang ingin menjadi programmer, maka lakukanlah tindakan yang mendukung menjadi Programmer. Belilah alat-alat atau hal-hal yang bisa membantu menjadi programmer, temui para programmer-programmer, diskusikanlah dengan mentor/pembimbing jika ada yang mengalami kesulitan, lakukanlah dengan teguh dan pantang mengeluh, maka orang tersebut akan memiliki hasil yang luar biasa berupa pengakuan dan tergantikannya harga yang telah dibayar berupa kerja keras, biaya, dan himpitan pada masa sebelumnya. Makna be – do – have juga menunjukkan sikap perspektif jangka panjang. Sikap ini berarti bahwa seseorang yang sukses dalam berencana dan bertindak selalu memiliki perspektif jangka panjang. Segala keputusan yang dibuat selalu memperhatikan akibatnya bagi masa depan dalam jangka panjang. Tidak ada istilah bagi mereka yang berbunyi “bagaimana nanti saja” mereka lebih berpikir: “nanti bagaimana?”. Berpikir jauh ke depan bukan berarti mengkhawatirkan masa depan. Tetapi lebih kepada mempersiapkan masa depan. Segala keputusan, rencana dan tindakan akan dipertimbangkan bagaimana dampaknya dimasa depan. Apakah keputusan yang anda saat ini akan membawa dampak positif bagi masa depan anda? Apakah rencana anda mendukung visi anda? Apakah tindakan anda akan mempengaruhi masa depan anda? Satu-satunya cara untuk membentuk perspektif jangka panjang ini ialah dengan merumuskan visi anda saat ini. Jangan abaikan dengan langkah sukses ini. Jangan takut anda gagal, lebih baik anda gagal meraih visi yang luar biasa, daripada berhasil tidak meraih apapun.

## **B. Perubahan dan peranan midset**

Apakah pola pikir bisa diubah? Jawabnya: bisa, karena pola pikir merupakan hasil dari sebuah proses pembelajaran ( learning), maka pola pikir bisa juga diubah (unlearning), dan dibentuk ulang (relearning). Tentu saja ada pikiran-pikiran yang mudah dan ada yang sulit diubah. Ada yang cepat dan ada yang memerlukan waktu yang lama. Ada yang bisa kita ubah dengan kesadaran sendiri, dan ada yang baru berubah setelah mengalami peristiwa tertentu. Ada pula pola pikir yang bisa kita ubah dengan bantuan para ahli, seperti psikolog, ahli minset tranformasi, atau terapi NLP (Neuro Linguistik Program).

### **Tanda tanda terjadinya perubahan Pola Pikir:**

1. Mulai memahami suatu hal yang selama ini kita ketahui dengan pengertian yang berbeda.
2. Apa yang kita benci ternyata menyadari bahwa seharusnya kita kasihi
3. Apa yang kita yakini benar ternyata sangatlah keliru
4. Melihat diri dan pekerjaan kita dengan cara yang berbeda dari yang sebelumnya.
5. Melihat dunia yang sama dengan kacamata yang benar-benar baru.

Pola pikir yang berubah tidak mengubah situasi dan lingkungan dimana kita hidup, melainkan mengubah pikiran diri kita sendiri dalam memahami situasi dan lingkungan. Perubahan pola pikir berarti juga berubah dari satu pikir kepada pola pikir yang lain.

Dari pola pikir negatif ke pola pikir yang lebih positif, dari pecundang menjadi pemenang, dari statis menjadi kreatif, dari konsumtif menjadi produktif, dan dari pekerja menjadi entrepreneur.

### **Karakteristik seorang wirausaha**

Menurut David (Ditjen Dikti 2013) karakteristik yang dimiliki oleh seorang wirausaha memenuhi syarat- syarat keunggulan bersaing bagi suatu perusahaan/organisasi, seperti inovatif, kreatif, adaptif, dinamik, kemampuan berintegrasi, kemampuan mengambil risiko atas keputusan yang dibuat, integritas, daya-juang, dan kode etik niscaya mewujudkan efektivitas perusahaan/organisasi.

Karakteristik seorang wirausaha pada umumnya dapat dilihat pada saat berkomunikasi dalam rangka mengumumkan informasi maupun pada waktu menjalankan usaha dan menjalin hubungan dengan para relasi bisnis. Untuk itu, dalam menjalin hubungan bisnis dengan seseorang kita harus mengetahui karakteristiknya. Karena tanpa kita perhatikan karakternya bisa-bisa kita akan rugi sendiri apabila menjalin hubungan bisnis dengan orang yang berkarakter tidak baik. Karakteristik adalah sesuatu yang berhubungan dengan watak, perilaku, tabiat, sikap seseorang terhadap perjuangan hidup untuk mencapai kebahagiaan lahir dan batin. Karakteristik seorang wirausaha yang baik akan membawa ke arah kebenaran, keselamatan, serta me- naikkan derajat dan martabatnya.

Seperti apakah karakteristik wirausaha ini? Seorang wirausaha harus memiliki potensi dan motivasi untuk maju dalam segala situasi dan kondisi, serta mampu mengatasi masalah yang timbul tanpa mengharapkan bantuan dari pihak lain. Secara rinci karakteristik wirausaha ini terlihat dalam sikap dan jiwa yang harus dimiliki seorang wirausaha, adalah berikut ini.

#### **1. Percaya Diri**

Seorang wirausaha adalah orang yang percaya bahwa mereka mampu mencapai hasil yang mereka inginkan. Sikap percaya diri ini bukan sikap yang sombong, karena dilandasi oleh kesadaran mereka terhadap kelebihan dan kekurangan yang dimiliki. Sikap percaya diri akan mendorong seseorang untuk terus maju dengan kemampuan yang ada. Orang yang tinggi percaya dirinya adalah orang yang sudah matang jasmani dan rohaninya. Karakteristik kematangan seseorang dilihat dari rasa tanggung jawabnya yang tinggi, objektif, kritis, dan tidak tergantung orang lain. Emosional pun stabil, tidak mudah tersinggung.

#### **2. Berorientasi pada tugas dan hasil**

#### **3. Berani menanggung resiko**

Berani menanggung risiko berhubungan dengan sikap keinginan untuk bertanggung jawab. Para wirausahawan siap menanggung risiko atas segala tindakan yang diambilnya. Dalam bertindak, wirausahawan akan memikirkan tindakannya secara matang, sehingga risiko yang akan muncul akibat tindakannya dapat diperkirakan.

#### **4. Kepemimpinan**

Seorang wirausaha merupakan pemimpin bagi dirinya sendiri dan orang lain. Mereka harus selalu mencari peluang, mengumpulkan dana, dan merekrut sumber daya manusia serta membimbingnya untuk mencapai tujuan. Dengan mengembangkan sikap, bakat, dan kemampuan akan mendorong dan memotivasi orang lain agar maju dan berhasil, serta memimpin orang lain dalam bentuk kerja sama

5. Keorisinilan

Sifat orisinal tentu tidak selalu ada pada diri seseorang. Orisinal berarti tidak hanya mengekor pada orang lain, tetapi memiliki pendapat sendiri, ada ide yang orisinal, ada kemampuan untuk melaksanakan sesuatu.

6. Berorientasi ke masa depan

Seseorang wirausaha haruslah mempunyai visi ke depan apa yang hendak ia lakukan? Apa yang ingin dicapai? Sebuah usaha bukan didirikan hanya untuk sementara, tetapi untuk selamanya. Oleh sebab itu, seorang wirausaha akan menyusun perencanaan (planning) dan strategi yang matang agar jelas langkah-langkah yang akan dilaksanakan

7. Kreativitas

Apa yang disebut kreatif? Apakah Anda pernah membuat sesuatu yang belum pernah dilakukan dan orang lain pun juga belum pernah membuat? Apakah itu yang disebut kreatif? Berikut ini akan disajikan pengertian kreatif oleh beberapa ahli. a. Cony Semiawan (1997) menyatakan, kreatif adalah kemampuan untuk menghasilkan atau menciptakan suatu produk baru. b. Wollfolk (1984) mengemukakan kreativitas sebagai kemampuan individu untuk menghasilkan sesuatu (hasil) yang baru atau asli atau pemecahan suatu masalah. Jadi, dari pengertian tersebut di atas dapat diambil kesimpulan bahwa kreatif adalah kemampaan seseorang untuk membuat produk baru atau membuat kombinasi yang baru.

8. Merubah pola pikir

Pola pikir atau yang biasa juga disebut mindset, merupakan cara pandang seseorang terhadap sesuatu, yang kemudian melahirkan analisa dan kesimpulan berdasarkan wawasan dan tingkat pemahaman yang dimilikinya. Sehingga, seorang calon pengusaha harus memiliki cara pandang yang berbeda dari orang biasa. Dan oleh karena pengusaha adalah orang yang kegiatannya selalu berorientasi pada keuntungan (profit), maka seorang calon pengusaha harus mampu berfikir bagaimana agar sesuatu itu dapat memberikan keuntungan atau nilai lebih bagi dirinya. Untuk itu, seorang calon pengusaha harus dapat merubah nilai suatu barang dari tidak memiliki nilai sama sekali menjadi bernilai dan berdaya guna lebih. Atau dengan kata lain, seorang pengusaha harus mampu merubah sampah menjadi emas.

9. Merubah karakter

Karakter adalah situasi pribadi seseorang yang berpengaruh dalam pengambilan keputusan. Untuk membangun karakter yang kuat, dibutuhkan motivasi dan komitmen yang tinggi agar tantangan yang dihadapi selama dalam proses mengelola usaha tidak menjadikan mentalnya lemah, yang dapat berimplikasi pada macetnya usaha yang dijalankan

10. Proaktif

Proaktif yaitu berinisiatif dan tegas. Berorientasi pada prestasi, yang tercermin dalam padangan dan bertindak terhadap peluang, orientasi efisiensi, mengutamakan kualitas pekerjaan, berencana, dan mengutamakan monitoring. Komitmen kepada orang lain, misalnya dalam mengadakan kontrak dan hubungan bisnis.

#### 11. Berpikir kreatif

Menurut Zimmererr (Suryana 2013) untuk mengembangkan keterampilan berfikir, seseorang menggunakan otak sebelah kanan. Sedangkan untuk belajar mengembangkan ketrampilan berpikir digunakan otak sebelah kiri, ciri-cirinya:

- a. Selalu bertanya: Apa ada cara yang lebih baik?
- b. Selalu menantang kebiasaan, tradisi dan kebiasaan rutin
- c. Mencoba untuk melihat masalah dari perspektif yang berbeda
- d. Menyadari kemungkinan banyak jawaban ketimbang satu jawaban yang benar
- e. Melihat kegagalan dan kesalahan sebagai jalan untuk mencapai sukses
- f. Mengkorelasikan ide-ide yang masih samar terhadap masalah untuk menghasilkan pemecahan inovasi
- g. Memiliki ketrampilan helicopter yaitu kemampuan untuk bangkit di atas kebiasaan rutin dan melihat permasalahan dari perspektif yang lebih luas kemudian memfokuskannya pada kebutuhan untuk berubah.

### C. Menentukan peluang usaha

Peluang usaha bersumber dari adanya kebutuhan dari individu atau masyarakat. Oleh karena itu jika ingin mulai mewujudkan berwirausaha, hendaknya terlebih dahulu menjawab pertanyaan “Apakah yang menjadi kebutuhan masyarakat atau kebanyakan anggota masyarakat saat ini atau di masa yang akan datang?” Untuk memahami kebutuhan masyarakat diperlukan suatu diagnosa terhadap lingkungan usaha secara keseluruhan, yang meliputi faktor ekonomi, politik, pasar, persaingan, pemasok, teknologi, sosial dan geografi.

Lingkungan usaha senantiasa berubah setiap saat, bahkan perubahannya cukup pesat dan seiring dengan itu terjadi pula perubahan kebutuhan masyarakat. Untuk menemukan peluang usaha yang prospektif seharusnya kita sebagai wirausahawan senantiasa mencari informasi yang terkait dengan perubahan lingkungan dan kebutuhan masyarakat. Sumber informasi dapat diperoleh dari instansi/lembaga pemerintah, media massa, pasar atau mungkin melalui wawancara dengan konsumen. Jadi, peluang senantiasa ada karena perubahan-perubahan terus berlangsung baik di tingkat individu, maupun ditingkat masyarakat. Kemampuan kita melihat peluang sangat tergantung dari informasi yang kita peroleh tentang faktor lingkungan usaha.

1. Berangkat dari pertanyaan di atas dengan memanfaatkan potensi diri kita, maka dalam menemukan peluang usaha yang cocok, kita dapat menggunakan dua pendekatan, yaitu: Pendekatan in-side-out (dari dalam ke luar) bahwa keberhasilan akan dapat diraih dengan memenuhi kebutuhan yang ada saat ini.

2. Pendekatan out-side-in (dari luar ke dalam) bahwa keberhasilan akan dapat diraih dengan menciptakan kebutuhan.

Setelah mengetahui kebutuhan masyarakat dan berhasil menemukan berbagai lapangan usaha dan gagasan usaha, maka langkah berikutnya adalah menjawab pertanyaan: “Manakah di antara lapangan usaha dan gagasan-gagasan usaha tersebut yang paling tepat dan cocok untuk saya?” Pertanyaan ini sangat tepat, mengingat setiap orang memiliki potensi diri yang berbeda-beda. Tentunya dalam memilih lapangan usaha dan mengembangkan gagasan usaha, kita perlu menyesuaikan dengan potensi diri yang kita miliki. Kekeliruan dalam memilih yang disebabkan karena ketidakcocokan atau Ketidaksesuaian pada akhirnya dapat mendatangkan kesulitan atau bahkan kegagalan di kemudian hari.

Telah banyak fakta yang dapat dikemukakan, bahwa masih banyak wirausahawan yang memulai usahanya dengan melihat keberhasilan orang lain dalam menjalankan usahanya (latah atau ikut-ikutan). Pada hal belum tentu orang lain berhasil dalam suatu lapangan usaha, kita juga dapat berhasil dengan lapangan usaha yang sama. Mungkin saja orang lain berhasil karena potensi diri yang dimilikinya cocok dengan lapangan usaha tersebut dan kemampuan dia untuk mengakses informasi terkait dengan usaha yang dijalankannya. Bisa saja kita mengikuti orang yang telah berhasil dalam suatu lapangan usaha, namun kita perlu memiliki nilai lebih dari aspek kualitas yang kita tawarkan kepada konsumen. Namun kemampuan menawarkan aspek kualitas yang lebih tetap juga terkait dengan potensi diri yang kita miliki.

### **Evaluasi**

1. Jelaskan menurut anda bagaimana membangun mimpi dan mengejar cita- cita?
2. Apa saja perubahan dan peranan midset?
3. Jelaskan bagaiman menentukan peluang usaha?

### **Tugas Mandiri**

1. Buatlah rangkuman singkat terkait materi bab ini!
2. Bacalah referensi lain terkait materi pada bab ini dan selanjutnya diskusikan dengan teman anda!

## BAB 3

### SENI MENJADI WIRAUSAHA

#### Topik 3

Proses pemilihan bidang usaha, Konsep bisnis, Konsep bisnis di bidang keperawatann

#### Capaian pembelajaran (learning outcome) :

Mampu memahami seni pemlihan bidang usaha dan konsep bisnis

##### A. Proses pemilihan bidang usaha

Dalam memilih bidang usaha hendaknya kita mempertimbangkan yang matang. hal hal yang perlu dipertimbangkan antara lain sebagai berikut :

1. Kecakapan berusaha yang kita miliki belum tentu berguna bagi masyarakat disekitar kita.
2. Kesulitan dalam suatu bidang usaha di masa lampau belum tentu terulang di masa sekarang.
3. Keberhasilan orang lain dalam suatu bidang usaha , belum tentu mampu kita tangani.
4. Bidang usaha yang dapat berkembang belum tentu berkembang di tempat lain.

Pertimbangan lain yang dapat kita gunakan dalam memilih bidang usaha adalah faktor kesempatan dalam lingkungan. adapun kesempatan memilih bidang usaha ini dapat tersedia, karna hal hal berikut :

1. Membanjirnya permintaan masyarakat terhadap produksi tertentu, baik berupa barang maupun jasa.
2. Kurangnya saingan dalam bidang yang kita yang kita jalankan.
3. Adanya kemampuan yang meyakinkan untuk menyaingi usaha yang telah di lakukan oleh orang lain.
4. Teridentifikasi permintaan masyarakat terhadap suatu produk, terutama dalam menghadapi hari hari tertentu, seperti natal, lebran, dan tahun baru.

Dismping hal hal di atas, perlu juga dipertimbangkan hal hal sebagai berikut :

Keuntungan yang akan di peroleh.

1. Permintaan konsumen.
2. Modal keuangan.
3. Resiko yang mungkin terjadi.
4. Tenaga kerja.
5. Bahan baku dan bahan mentah.
6. Kemampuan mengelola.
7. Persaingan.
8. Peralatan dan fasilitas produksi.
9. Prospek usaha di masa yang akan datang.
10. Peraturan pemerintah.

11. Pemasaran.
12. Transportasi dan sebagainya.

## **B. Konsep bisnis**

Pengertian Bisnis adalah kegiatan yang dilakukan oleh individu maupun organisasi yang melibatkan proses pembuatan, pembelian, penjualan, atau pertukaran barang maupun jasa dengan tujuan untuk menghasilkan keuntungan.

Istilah bisnis berasal dari bahasa Inggris, yaitu "*business*" yang artinya "kesibukan". Kesibukan ini bertujuan untuk melakukan aktivitas dalam rangka mendapatkan laba. Berdasarkan ruang lingkupnya, penggunaan istilah bisnis dibedakan menjadi tiga pengertian berikut ini.

1. Badan usaha, yaitu kesatuan yuridis, teknis, dan ekonomis untuk mencari profit.
2. Sektor pasar tertentu, seperti pasar modal.
3. Semua aktivitas pada komunitas produsen barang atau jasa.

### **Pengertian Bisnis Menurut Para Ahli**

- **Menurut L.R. Dickese** Bisnis adalah aktivitas yang memiliki tujuan utama untuk mendapatkan keuntungan bagi yang menjalankannya atau yang berkepentingan.
- **Menurut Mc Naughton** Bisnis adalah pertukaran barang, uang, atau jasa untuk mendapatkan keuntungan bagi pihak-pihak yang terlibat.

### **Tujuan Bisnis**

Apa pun jenisnya, sebuah bisnis memiliki tujuan utama yang sama, yaitu mendapatkan keuntungan atau profit dari barang atau jasa yang berhasil dijualnya kepada konsumen. Selain tujuan utama tersebut, ada beberapa tujuan lain dari sebuah aktivitas bisnis, di antaranya adalah sebagai berikut.

- Menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat.
- Meningkatkan kesejahteraan pemilik bisnis dan orang-orang yang terlibat di dalamnya.
- Menciptakan lapangan kerja untuk masyarakat umum.
- Meningkatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat secara umum.
- Menunjukkan prestise dan kinerja.
- Menunjukkan eksistensi sebuah perusahaan dalam jangka panjang.

### **Manfaat Bisnis**

Menjalankan bisnis memberikan banyak manfaat bagi para pelakunya. Dengan memiliki bisnis, Anda akan merasakan beberapa manfaat berikut ini.

#### **1. Mendapatkan Penghargaan dan Pengakuan**

Memiliki bisnis, apalagi yang terus berkembang pesat dan memberikan dampak serta kontribusi yang penting bagi masyarakat sekitar, Anda akan mendapatkan penghargaan dan pengakuan yang positif dari lingkungan.

## 2. Menjadi Bos untuk Diri Sendiri

Merintis dan membangun bisnis memang bukan hal mudah, perlu perjuangan serius dan pengorbanan yang tidak sedikit, baik dari segi tenaga, waktu, materi, maupun pemikiran. Namun, jika bisnis sudah berjalan baik, Anda akan merasakan banyak keuntungan dengan menjadi bos bagi diri sendiri.

## 3. Menggaji Diri Sendiri

Berbeda dengan menjadi karyawan yang pendapatannya tergantung pada orang lain, dengan memiliki bisnis, Anda bisa menggaji diri sendiri dengan besaran yang ditentukan sendiri. Lebih dari itu, Anda bisa juga menggaji orang lain yang menjadi karyawan.

## 4. Bisa Mengatur Waktu dengan Leluasa

Jika menjadi pegawai jam kerja ditentukan oleh perusahaan atau kantor tempat Anda bekerja, tidak demikian dengan berwirausaha. Berbisnis membuat Anda lebih leluasa mengatur waktu kerja secara fleksibel.

## 5. Memiliki Masa Depan yang Cerah

Memiliki masa depan yang cerah adalah keinginan setiap orang. Memiliki usaha sendiri adalah salah satu upaya yang bisa dilakukan untuk mewujudkan keinginan tersebut. Tentu saja, untuk mencapainya, dibutuhkan kerja keras agar bisnis bisa memberikan hasil yang diharapkan di masa datang.

### C. Konsep bisnis di bidang keperawatan

Dalam konsep bisnis, sebuah usaha bisa berjalan dengan baik jika memiliki empat komponen utama berikut ini.

1. **Strategi Inti (*core strategy*)**, yaitu visi dan misi bisnis, meliputi hal yang diharapkan dari bisnis yang bersifat ideal.
2. **Sumber Daya Strategis (*strategic resources*)** yang terdiri dari kompetensi inti, aset strategis, dan proses utama.
3. **Perantara Pelanggan (*customer interface*)**, yaitu dukungan dan pemenuhan, informasi yang mendalam, dinamika hubungan, dan struktur harga.
4. **Jaringan Nilai (*value network*)**, yaitu jaringan nilai yang ada di sekitar perusahaan sehingga memperkuat dan melengkapi sumber daya yang dimiliki perusahaan.

### Evaluasi

1. Jelaskan menurut anda bagaimana membangun mimpi dan mengejar cita- cita?
2. Apa saja perubahan dan peranan midset?
3. Jelaskan bagaiman menentukan peluang usaha?

## **Tugas Mandiri**

1. Buatlah rangkuman singkat terkait materi bab ini!
2. Bacalah referensi lain terkait materi pada bab ini dan selanjutnya diskusikan dengan teman anda!

## BAB 4

### BERFIKIR KREATIF MEMUNCULKAN IDE BISNIS

#### Topik 4

Definisi ide, kreativitas, dan inovasi beserta tipe dan jenisnya, Berfikir Kreatif, dan Bagaimana memunculkan ide

#### Capaian pembelajaran (learning outcome) :

Mampu memahami bagaimana berfikir kritis dan memunculkan ide bisnis

#### A. Definisi ide, kreativitas, dan inovasi beserta tipe dan jenisnya

##### Definisi Ide

**Gagasan** atau **ide** adalah istilah yang dipakai baik secara populer maupun dalam bidang filsafat dengan pengertian umum "citra mental" atau "pengertian". Terutama Plato adalah eksponen pemikiran seperti ini.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), ide/gagasan adalah *rancangan yang tersusun di pikiran*. Artinya sama dengan *cita-cita*. Gagasan dalam kajian Filsafat Yunani maupun Filsafat Islam menyangkut suatu gambaran imajinal utuh yang melintas cepat. Misalnya: *gagasan tentang sendok*, muncul dalam bentuk sendok yang utuh di pikiran. Selama gagasan belum dituangkan menjadi suatu konsep dengan tulisan maupun gambar yang nyata, maka gagasan masih berada di dalam pikiran.

##### Definisi Kreativitas

Kreativitas ialah potensi yang dimiliki oleh setiap manusia dan bukan yang diterima dari luar individu. Kreativitas yang dimiliki oleh manusia, lahir bersama lahirnya manusia tersebut. Seja lahir individu telah memperlihatkan kecenderungan mengaktualisasikan dirinya. Dalam kehidupan ini kreativitas sangatlah penting, karena kreativitas ialah suatu kemampuan yang sangat berarti dalam proses kehidupan manusia.

##### Definisi Kreativitas Menurut Para Ahli

Berikut ini ialah beberapa definisi kreativitas menurut para ahli

1. Menurut Conny R Semiawan

Kreativitas merupakan modifikasi sesuatu yang telah ada menjadi konsep baru. Dengan begitu, terdapat dua konsep lama yang dikombinasikan menjadi satu konsep baru.

2. Menurut Utami Mundar

Kreativitas merupakan hasil dari interaksi antara individu dan lingkungannya, kemampuan untuk membuat kombinasi baru, berdasarkan data, informasi atau unsur yang telah ada atau dikenal sebelumnya, yaitu semua pengalaman dan juga pengetahuan yang sudah diproses seseorang selama hidupnya baik itu di lingkungan sekolah keluarga maupun di masyarakat.

3. Menurut Barron Yang Dikutip Dari Ngalimun dan Awan-Kawan  
Kreativitas merupakan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru. Guilford yang dikutip dari ngalimun dan dawan-kawan menyatakan kreativitas mengacu pada kemampuan yang menndai seseorang kreatif.
4. Menurut Rogers  
Kreativitas ialah sebagai proses munculnya hasil-hasil baru ke dalam tindakan. Hasil baru itu muncul darisifat-sifat inficudu yang unik yang berinteraksi dengan individu lain, pengalaman maupun juga keadaan hidupnya.
5. Menurut Dreavdahl  
Kreativitas merupakan kemampuan yang bisa berwujud kreativitas sebagai kemampuan untuk memproduksi komposisi dan juga gagasan-gagasan baru yang bisa berwujud kreativitas imanjenatif atau sintesis yang mungkin melibatkan pembentukan pola-pola baru dan juga kombinasi dari pengalaman masa lalu yang duhubungkan dengan yang telah ada pada situasi sekarang.
6. Menurut Jawwad (Dikutip Dari Kemendikbud)  
Kreativitas merupakan kemampuan berpikir untuk meraih hasil-hasil yang variatif dan juga baru, serta memungkinkan untuk diaplikasikan, baik dalam bidag keilmuan, kesusastraan, keolah ragaan, maupun bidang kehidupan yang melimpah.

### **Ciri- ciri kreativitas**

Berikut ini ialah beberapa ciri-ciri kreatifitas yang dikemukakan oleh beberapa para ahli.

#### **Menurut Pedoman Diagnostik Potensi Peserta Didik**

Disebutkan ciri kreativitas antarlain ialah sebagai berikut ini;

1. Menciptakan berbagai ragam dan juga jumlah gagasan guna memecahkan persoalan,
2. Menunukan rasa ingin tahu yang luarbiasa
3. Sering mengajukan tanggapan yang unik dan juga pintar
4. Suka mencoba hal baru
5. Berani mengambil resiko
6. Peka terhadap keindahan dan juga segi estetika dari lingkungan

#### **Menurut Conny R. Semiawan**

Ciri kreatifitas diantaranya ialah sebagai berikut ini :

1. Memainkan peran yang positif berfikir kreatif
2. Berani mengambil resiko
3. Tumbuh kembang mengatasi masalah
4. Merumuskan dan juga mendefinisikan masalah
5. Menghargai sesama dan juga lingkungan sekitarnya
6. Toleransi terhadap masalah ganda

### **Tahapan Kreativitas**

Menurut wallas, yang dikutip oleh solso, kreatif muncul dalam empat tahap yaitu sebagai berikut ini:

## **1. Tahapan Persiapan**

Tahapan ini merupakan tahapan awal yang berisikan kegiatan pengenalan masalah, pengumpulan data informasi yang relevan dan melihat hubungan antara hipotesis dengan kaidah yang ada, akan tetapi belum sampai menemukan sesuatu, baru menjajaki kemungkinan-kemungkinan.

## **2. Tahapan Inkubasi**

Masa inkubasi ini dikenal luas sebagai tahapan istirahat, masa menyimpan informasi yang telah dikumpulkan, lalu berhenti dan juga tidak lagi memusatkan diri atau merenungkannya

## **Definisi Inovasi**

Inovasi menurut para ahli adalah suatu contoh dimana suatu kreativitas, daya cipta dan inisiatif kuat dapat menghasilkan sesuatu yang secara materi jauh lebih baik daripada penemuan-penemuan sebelumnya. Jadi, salah satu tujuan inovasi adalah menciptakan kemudahan baru untuk kehidupan manusia melalui penemuan atau perkembangan baru dari ide-ide inovatif yang berhasil diwujudkan dengan baik. Suatu inovasi juga erat kaitannya dengan inovasi produk. Inovasi produk adalah suatu penciptaan baru yang mengandung beberapa unsur di bawah ini:

- Teknologi baru.
- Layanan dan solusi baru.
- Pengalaman baru.
- Proses dan metode baru.
- Sebuah hasil yang sangat berharga.
- Fashion dan desain baru.
- Suatu barang atau produk sosial yang berguna bagi banyak orang.

## **Ciri-Ciri Inovasi**

Berikut ini terdapat beberapa ciri-ciri inovasi, terdiri atas:

- Memiliki kekhasan / khusus artinya suatu inovasi memiliki ciri yang khas dalam arti ide, program, tatanan, sistem, termasuk kemungkinan hasil yang diharapkan.
- Memiliki ciri atau unsur kebaruan, dalam arti suatu inovasi harus memiliki karakteristik sebagai sebuah karya dan buah pemikiran yang memiliki kadar Orsinalitas dan kebaruan.
- Program inovasi dilaksanakan melalui program yang terencana, dalam arti bahwa suatu inovasi dilakukan melalui suatu proses yang yang tidak tergesa-gesa, namun keg-inovasi dipersiapkan secara matang dengan program yang jelas dan direncanakan terlebih dahulu.
- Inovasi yang digulirkan memiliki tujuan, program inovasi yang dilakukan harus memiliki arah yang ingin dicapai, termasuk arah dan strategi untuk mencapai tujuan tersebut.

## **Karakteristik Inovasi**

Inovasi bukan hanya menciptakan sesuatu yang baru, namun juga memiliki karakteristik tertentu sehingga suatu produk layanan atau proses merupakan dapat dikatakan sebagai inovasi. Lalu apakah karakteristik inovasi? Rogers (1983) mengemukakan lima karakteristik inovasi:

### **1. Keunggulan relative (*relative advantage*)**

Keunggulan relative adalah derajat di mana suatu inovasi dianggap lebih baik/unggul dari yang pernah ada. Hal ini dapat diukur dari beberapa segi, seperti ekonomi, prestise sosial, kenyamanan, dan kepuasan.

### **2. Kompatibilitas (*compatibility*)**

Kompatibilitas adalah derajat di mana inovasi tersebut dianggap konsisten dengan nilai-nilai yang berlaku, pengalaman masa lalu, dan kebutuhan pengadopsi. Sebagai contoh, jika suatu inovasi atau ide baru tertentu tidak sesuai dengan nilai dan norma yang berlaku, inovasi itu tidak dapat diadopsi dengan mudah.

### **3. Kerumitan (*complexity*)**

Kerumitan adalah derajat di mana inovasi dianggap sebagai suatu yang sulit untuk dipahami dan digunakan. Beberapa inovasi tertentu ada yang dengan mudah dapat dimengerti dan digunakan oleh pengadopsi dan ada pula yang sebaliknya. Semakin mudah dipahami oleh pengadopsi, semakin cepat suatu inovasi dapat diterima.

### **4. Kemampuan diujicobakan (*trialability*)**

Kemampuan untuk diuji cobakan adalah derajat di mana suatu inovasi dapat diuji coba batas tertentu. Suatu inovasi yang dapat diujicobakan dalam setting sesungguhnya, umumnya akan lebih cepat diadopsi. Jadi, agar dapat dengan cepat diadopsi, suatu inovasi harus mampu mengemukakan keunggulan.

### **5. Kemampuan untuk diamati (*observability*)**

Kemampuan untuk diamati adalah derajat di mana hasil suatu inovasi dapat dilihat orang lain. Semakin mudah seseorang melihat hasil suatu inovasi, semakin besar kemungkinan orang atau kelompok orang tersebut mengadopsi.

## **B. Berfikir kreatif**

### **Definisi berfikir kreatif**

Berpikir kreatif sebagai kemampuan umum untuk menciptakan sesuatu yang baru, sebagai kemampuan untuk memberikan gagasan-gagasan baru yang dapat diterapkan dalam pemecahan masalah, atau sebagai kemampuan untuk melihat hubungan-hubungan baru antara unsur-unsur yang sudah ada sebelumnya (Munandar, 1999: 25).

Berpikir kreatif merupakan ungkapan (ekspresi) dari keunikan individu dalam interaksi dengan lingkungannya. Ungkapan kreatif inilah yang mencerminkan orisinalitas dari

individu tersebut. Dari ungkapan pribadi yang unik dapat diharapkan timbulnya ide-ide baru dan produk-produk yang inovatif dan adanya ciri-ciri seperti: mampu mengarahkan diri pada objek tertentu, mampu memperinci suatu gagasan, mampu menganalisis ide-ide dan kualitas karya pribadi, mampu menciptakan suatu gagasan baru dalam pemecahan masalah. (Munandar, 1999: 45).

Berpikir kreatif adalah kemampuan individu untuk memikirkan apa yang telah dipikirkan semua orang, sehingga individu tersebut mampu mengerjakan apa yang belum pernah dikerjakan oleh semua orang.

### **Faktor yang mempengaruhi berfikir kritis**

Berpikir kreatif tumbuh subur bila ditunjang oleh faktor internal dan situasional. Orang-orang kreatif memiliki temperamen yang beraneka ragam. Wagner sombong dan sok ngatur; Tchaikovsky pemalu, pendiam, dan pasif; Bryon hiperseksual; Newton tidak toleran dan pemaarah; Einstein rendah hati dan sederhana. Walaupun demikian, ada tiga aspek yang secara umum menandai orang-orang kreatif menurut Munandar (1999: 96) :

1. Kemampuan kognitif: termasuk di sini kecerdasan di atas rata-rata, kemampuan melahirkan gagasan-gagasan baru, gagasan-gagasan yang berlainan, dan fleksibilitas kognitif.
2. Sikap yang terbuka: orang kreatif mempersiapkan dirinya menerima stimuli internal maupun eksternal.
3. Sikap yang bebas, otonom, dan percaya pada diri sendiri: orang kreatif ingin menampilkan dirinya semampu dan semaunya, ia tidak terikat oleh konvensi-konvensi.

Hal ini menyebabkan orang kreatif sering dianggap “nyentrik” atau gila. Selain faktor lingkungan psikososial, beberapa peneliti menunjukkan adanya faktor situasional lainnya. Maltzman menyatakan adanya faktor peneguhan dari lingkungan. Dutton menyebutkan tersedianya hal-hal istimewa bagi manusia kreatif, dan Silvano Arieti menekankan faktor isolasi dalam menumbuhkan kreativitas.

### **C. Bagaimana memunculkan sebuah ide**

Memunculkan sebuah ide mungkin bukan hal yang mudah, sehingga membutuhkan beberapa cara agar ide itu tersebut dapat muncul. Beberapa langkah yang dapat dilakukan agar ide tersebut dapat muncul :

1. Memunculkan ide buruk terlebih dahulu

Salah satu cara untuk membuat gagasan mengalir dengan deras adalah dengan membuat atau menemukan ide-ide buruk terlebih dahulu. Mengapa harus ide buruk? Karena dengan munculnya ide buruk suasana akan terasa lebih cair dan menyenangkan. Gerry Graf dari Barton F. Graf 9000 mengatakan jika timnya menghasilkan 4.000 ide buruk sebelum akhirnya menghasilkan ide yang bagus. Dan apabila cara yang satu ini sudah kamu tempuh, maka langkah selanjutnya adalah mengumpulkan ide-ide buruk itu untuk disempurnakan.

2. Beristirahat/ rileks terlebih dahulu

Ada kalanya seseorang merasa jenuh dengan rutinitas sehari-hari, dan apabila hal yang demikian itu terus berlanjut bisa membuat produktivitas terganggu. Untuk mengatasi masalah tersebut, sebaiknya kamu beristirahat sebentar saja dengan tidur atau mungkin pergi ke suatu tempat untuk merasakan udara, pemandangan yang berbeda dari sebelumnya. Dan setelah kembali dari waktu istirahatmu, maka buatlah setidaknya satu, dua atau tiga kalimat diatas sebuah kertas atau gadget yang nantinya untuk dikembangkan lebih lanjut.

3. Buatlah Coretan

Ambil sebuah pena dan mulailah membuat tulisan atau gambar. Misal, kamu terpikirkan kata 'Android' maka mulailah membuat kata-kata yang ada hubungannya dengan Android, kemudian buatlah gambar-gambar yang saling berkaitan. Selanjutnya tutup coretanmu itu dan bukalah kembali disaat pikiran dan hati tenang. Dan lakukanlah kegiatan ini sesering mungkin apabila kamu memang dalam keadaan yang kurang baik ketika ingin menggali sebuah ide.

4. Rubah lingkungan sekitar

Merubah lingkungan bukan berarti harus membangun atau merombak lingkungan yang ada, akan tetapi berpindah dari satu tempat ke tempat lain. Merubah lingkungan sekitar terbukti mampu mempengaruhi cara kerja otak, sehingga hasil akhir yang akan didapatkan adalah munculnya suatu ide yang cemerlang. Cobalah cara yang satu ini, dimana ruangan tertutup yang biasanya digunakan sebagai tempat mencari inspirasi dirubah menjadi ke tempat terbuka. Selain cara yang demikian itu, kamu juga bisa mengubah tata ruang dengan menata ulang kursi atau meletakkan gambar-gambar di dinding yang dapat mempengaruhi suasana hati dan semangat.

5. Banyak membaca

Sulitnya menggali sebuah ide bisa jadi karena kamu malas membaca. Jika sampai saat ini kamu masih malas membaca, maka mulailah untuk melawannya karena bagaimanapun yang namanya membaca itu amat sangat penting untuk kehidupan manusia. Membaca bisa darimana saja, baik itu dari website, koran atau buku. Namun, akan lebih baik jika kamu membaca sebuah buku, karena pembahasannya lebih lengkap dan rinci ketimbang sebuah website atau koran.

6. Jangan terlalu banyak orang

Jika proses menggali ide dilakukan bersama tim, maka sudah seharusnya kamu membatasinya agar tak terlalu banyak orang yang hadir. Bahkan, seorang Jeff Bezos (CEO Amazon) pun dalam mengadakan pertemuan juga membatasi para peserta yang hadir. Kenapa harus membatasi jumlah peserta? Karena dengan melakukan hal tersebut, proses mengeluarkan ide- ide bisa berlangsung lebih cepat, tenang dan pastinya jauh dari kata-kata interupsi.

## **Evaluasi**

1. Jelaskan menurut anda Definisi ide, kreativitas, dan inovasi
2. Apa saja ciri – ciri kreativitas?
3. Fakto apa saja yang mempengaruhi berfikir kritis
4. Jelaskan bagaimana memunculkan ide dalam berbisnis?

## **Tugas Mandiri**

1. Buatlah rangkuman singkat terkait materi bab ini!
2. Bacalah referensi lain terkait materi pada bab ini dan selanjutnya diskusikan dengan teman anda!

## BAB 5

### PENGEMBANGAN WIRAUSAHA

#### Topik 5

Menjelaskan cara mencari peluang usaha, langkah kongkrit dalam menciptakan peluang usaha.

#### Capaian pembelajaran (learning outcome) :

Mampu memahami cara mencari peluang usaha, langkah kongkrit dalam menciptakan peluang usaha.

#### A. Mencari peluang usaha

Memulai sebuah bisnis tidak hanya membicarakan tentang modal dan keahlian saja. Karena kebanyakan pengusaha yang sukses, biasanya pintar membaca dan melihat peluang usaha. Ketika Anda jeli menemukan peluang usaha yang menjanjikan, maka usaha tersebut akan lebih mudah dikembangkan. Walt Disney, misalnya, mendapat inspirasi untuk membuat Disneyland setelah berlibur ke Tivoli Gardens. Setelah mengagumi taman bermain kuno Eropa tersebut, Disney terdorong untuk membuat taman yang sama di Amerika, bahkan lebih hebat. Motonya? “Jika kau bisa memimpikannya, maka anda bisa membuatnya”. Jangan sampai Anda melewatkan ide-ide bisnis menarik di sekitar! Berikut adalah beberapa cara menemukan peluang bisnis dari kehidupan sehari-hari.

##### 1. Pahami kemampuan diri

Sebelum memulai pencarian sebuah peluang usaha, sebaiknya kita kenali terlebih dahulu sebenarnya potensi apa yang kita miliki. Apakah kita berbakat dalam suatu bidang tertentu atau tidak. Jika sudah memahaminya, mencari peluang usaha pun bisa lebih mudah karena bisa langsung sesuai dengan kemampuan.

##### 2. Melihat potensi di sekitar anda

Jika Anda tidak menemukan peluang usaha dari diri sendiri, coba Anda melihat potensi yang bisa dikembangkan disekitar Anda. Agar lebih mudah, Anda bisa berkeliling di sekitar tempat tinggal Anda. Survei dan catatlah semua usaha yang sudah ada dan berapa banyak orang yang sudah menjalankan usaha tersebut. Dari situ, Anda akan mengetahui usaha apa yang sekiranya banyak diminati dan yang kurang mendapat respon masyarakat sekitar.

Contohnya saja di dekat tempat tinggal Anda ada yang buka jasa laundry tapi Anda melihat usaha tersebut tidak terlalu banyak pelanggan. Coba Anda cari tahu kenapa usahanya tidak laku. Padahal saingannya satu dua orang saja. Apakah karena pelayanannya yang kurang memuaskan dan kalah bersaing dengan kompetitor lain. Atau warga sekitar tidak terlalu membutuhkan jasa laundry karena sudah ada mesin cuci dirumah masing-masing.

##### 3. Amati kebutuhan masyarakat

Masyarakat pada setiap daerah memiliki kebutuhan yang berbeda-beda, contohnya masyarakat di pesisir pantai lebih memerlukan air bersih dibandingkan dengan

masyarakat pegunungan. Untuk menciptakan sebuah peluang usaha, kita harus benar-benar memahami apa kebutuhan masyarakat di tempat yang akan dijadikan tempat usaha. Pastikan Anda menjalankan bisnis yang dibutuhkan masyarakat tersebut, bukan asal menjalankan bisnis. Sebagai contoh, kita tinggal di dekat sekolah maka usaha yang cocok dijalankan adalah toko alat tulis atau tempat *fotocopy*.

#### 4. Mencoba bisnis yang sekarang lagi trend

Mencari peluang usaha memang tidak mudah. Apalagi jika Anda berharap bisnis Anda akan meledak sehingga bisa menghasilkan omset yang besar. Cobalah Anda mencari ide usaha kreatif dari internet. Misalnya melalui situs pencarian google atau media sosial seperti Facebook, Instagram dan Twitter. Carilah jenis usaha yang sedang ngetrend entah itu usaha di bidang fashion, jasa atau kuliner.

Untuk usaha makanan, sekarang ini banyak pebisnis pemula yang sedang mengandrungi usaha makanan dan minuman seperti kebab, burger, jagung manis, es capucinno, es cincau dan lain sebagainya. Respon masyarakat pun cukup hangat. Terbukti para pengusaha franchise bisa mendapatkan omset yang cukup besar. Nah, Anda bisa tuh mencoba menciptakan peluang usaha baru dengan memodifikasi bisnis yang sedang ngetrend saat ini. Anda juga bisa mencontoh usaha ayam gebrek yang beberapa waktu lalu pernah booming. Sehingga banyak para pengusaha yang berbondong-bondong membuka warung makan ayam geprek.

#### 5. Lihat peluang usaha dari yang lain

Ide usaha tidak hanya datang dari hal-hal yang ngetrend saja. Saat Anda jalan-jalan ke kota lain dan tanpa sengaja Anda melihat usaha yang cukup berkembang disana. Anda bisa tuh mencoba usaha tersebut di kota Anda. Akan tetapi Anda harus memastikan bahwa usaha yang Anda bawa masih sedikit yang membukanya atau malah belum ada sama sekali. Karena konsumen cenderung menyukai hal-hal yang baru. Dengan begitu, Anda akan menciptakan peluang usaha baru yang mungkin akan menarik perhatian konsumen. Sehingga Anda akan memperoleh keuntungan besar

#### 6. Memulai bisnis dari hobi anda

Jika Anda belum juga menemukan atau melihat peluang usaha yang cocok untuk Anda. Sekarang coba Anda kembali perhatikan diri Anda sendiri. Seperti yang saya sebut di poin pertama bahwa peluang usaha terkadang bisa datang dari diri Anda sendiri. Salah satunya dari hobi Anda. Daripada Anda hanya menghabiskan waktu untuk menyalurkan hobi tanpa mendapatkan apapun. Kenapa Anda tidak mencoba menciptakan peluang usaha baru dari hobi Anda.

#### 7. Mencoba usaha baru

Selain hobi, Anda pasti memiliki suatu keahlian tertentu. Entah itu dari jurusan pendidikan, pernah mengikuti kursus atau belajar dari orang lain. Jika selama ini keahlian Anda digunakan untuk bekerja pada orang lain. Kenapa tidak Anda manfaatkan untuk memulai usaha sampingan dengan menciptakan peluang usaha sendiri dari keahlian Anda.

8. Menawarkan kerjasama

Jika Anda tinggal di daerah yang sudah banyak sekali pengusaha, cobalah untuk mengajak kerja sama pengusaha tersebut. Kita bisa saja menjadi *supplier* dari usaha-usaha yang sudah ada, atau sebagai marketing yang menawarkan produk-produk tersebut. Dengan penawaran tersebut, kita bisa menjalankan bisnis yang tentunya bisa menghasilkan keuntungan yang bisa dinikmati semua anggota keluarga.

9. Menciptakan sesuatu yang baru

Dalam melihat peluang usaha yang memiliki potensi besar, sebaiknya Anda mencoba untuk mendapatkan ide bisnis yang benar-benar baru dan belum banyak dilakukan oleh pengusaha lain disekitar tempat tinggal Anda. Kalaupun harus membuka usaha yang sama dengan yang lainnya, sebisa mungkin modifikasi usaha tersebut agar terlihat lain dari yang lain. Usaha Anda harus memiliki kelebihan yang bisa ditonjolkan. Memang butuh pemikiran dan ide cemerlang untuk menciptakan usaha yang kreatif

10. Segera action

Setelah Anda mendapatkan ide usaha yang tepat. Jangan Anda menunda-nunda. Lebih baik segera action karena mungkin banyak orang juga akan membuka usaha seperti Anda. Memang dalam memulai sebuah bisnis perlu perencanaan usaha yang matang. Namun, Anda bisa melakukan uji sampel dengan membuka usaha kecil-kecilan terlebih dahulu. Jika dirasa prospeknya cukup cerah, barulah Anda bangun dalam skala yang lebih besar. Namun jika usaha tersebut sepi peminat, maka Anda bisa mencari usaha lain yang bisa memberikan kesuksesan dimasa mendatang.

## **B. Menciptakan peluang usaha**

Menciptakan peluang usaha menjadi suatu dambaan semua orang yang menginginkan kesuksesan. Mengingat saat ini telah banyak masyarakat yang merambah pada membuka usaha atau bisnis di berbagai bidang. Sehingga hal itu mendorong adanya persaingan yang ketat karena banyak inovasi atau ide yang muncul diberbagai jenis usaha. Sebagai calon pelaku bisnis suatu inovasi yang dapat menciptakan peluang usaha ini penting untuk dilakukan dan terus dikembangkan. Dimana peluang usaha ini dapat berasal dari mana saja entah itu dari meniru ide bisnis lain dengan menambahkan kreasi yang berbeda atau dapat muncul secara tiba-tiba dengan berbagai faktor pendukung lainnya. Lalu seperti apa cara menciptakan peluang usaha yang dapat meningkatkan pendapatan? Pada dasarnya menciptakan peluang usaha dapat dikatakan suatu hal yang tidak mudah, anda membutuhkan suatu pertimbangan yang matang untuk mengetahui apakah peluang tersebut dapat dijalankan dengan baik dan optimal. Beberapa hal yang dapat dilakukan untuk menciptakan peluang usaha :

1. Menciptakan peluang usaha berdasarkan kebutuhan

Cara menciptakan peluang usaha yang pertama adalah dengan berdasarkan kebutuhan anda. Ketika anda merasa kebutuhan anda belum dapat terpenuhi dengan produk atau jasa yang telah ditawarkan oleh pelaku bisnis. Maka tidak ada salahnya jika anda mencoba untuk menciptakan produk atau jasa yang berkaitan dengan kebutuhan anda tersebut. Hal tersebut dapat menciptakan peluang yang besar

mengingat adanya kemungkinan seseorang yang merasa bahwa kebutuhannya belum terpenuhi dengan adanya produk atau jasa yang sudah ada. Sehingga permintaan pasar pun akan lebih tinggi dan meminimalisir terjadinya persaingan usaha yang serupa.

2. Menciptakan peluang usaha berdasarkan kemampuan

Menciptakan peluang usaha adalah dengan berdasarkan kemampuan. Misalnya jika anda memiliki kemampuan untuk membuat kue basah maka tidak salahnya anda membuka usaha kue basah dengan memberikan kreasi-kreasi yang unik dari kue-kue lainnya. Dengan demikian anda dapat lambat laun merintis usaha ini dengan baik jika anda sendiri mampu untuk melakukannya. Selain itu, jika anda yang menginginkan adanya karyawan maka sebaiknya anda berbagi kemampuan anda agar lebih optimal dalam menjalankan bisnis tetapi tetap pada pengawasan anda.

3. Menciptakan peluang usaha berdasarkan hobi

Peluang usaha dari hobi dapat menjadi peluang yang bagus untuk dijalankan, apalagi seperti yang kita ketahui bahwa memiliki hobi itu dapat dikatakan menjadi keunikan tersendiri. Dari keunikan tersebut dapat menjadi nilai jual yang berpotensi menimbulkan peluang usaha. Terlebih saat ini banyak banyak para pelaku bisnis yang memulai menjalankan bisnis yang mendapat ide dari hobinya yang mampu mendatangkan keuntungan dan kesuksesan. Mengingat hal tersebut dikarenakan ketika seseorang mengerjakan apa yang disukai yang telah menjadi hobi atau kebiasaannya maka ia akan dengan senang hati mengerjakannya. Sehingga tidak salah jika mendapatkan peluang bisnis dari hobi dapat membawa kesuksesan karena pelaku bisnisnya pun senang dan nyaman saat mengerjakannya tanpa adanya rasa berat. Sebagai contoh, ketika anda memiliki hobi berwisata kuliner dan memasak maka tidak salahnya jika membuka usaha kuliner dengan masakan atau menu yang anda sukai.

4. Menciptakan peluang usaha berdasarkan usaha yang ada

Menciptakan peluang usaha berdasarkan usaha yang ada ini maksudnya adalah menciptakan jenis usaha yang serupa dengan usaha yang telah ada tetapi memberikan kesan berbeda. Hal ini berkaitan dengan melakukan sebuah inovasi dan kreasi seperti yang telah disinggung sebelumnya. Sebagai contoh, ketika anda melihat ada pelaku bisnis yang membuka usaha cake dengan varian rasa pandan dan coklat maka anda dapat juga membuka usaha cake dengan berbagai macam rasa dan sentuhan topping yang menarik di atas cake tersebut. Sehingga usaha anda pun dapat lebih menarik perhatian konsumen dan mampu mendorong terjadinya persaingan yang berdampak pada hal positif.

5. Menciptakan usaha berdasarkan lokasi

Menciptakan peluang usaha berdasarkan lokasi ini pun dapat memberikan dampak pada peluang bisnis yang bagus. Jika anda memiliki lokasi yang strategis maka akan menjadi poin yang bagus untuk mendukung usaha yang anda lakukan

## **Evaluasi**

1. Jelaskan menurut anda bagaimana cara mencari peluang usaha
2. Jelaskan bagaimana cara menciptakan peluang usaha baru

## **Tugas Mandiri**

1. Buatlah rangkuman singkat terkait materi bab ini!
2. Bacalah referensi lain terkait materi pada bab ini dan selanjutnya diskusikan dengan teman anda!

## BAB 6

### NURSE ENTREPRENEURSHIP

#### Topik 6

Menjelaskan Mindset entrepreneurship dalam bidang keperawatan, Usaha- usaha dalam bidang keperawatan

#### Capaian pembelajaran (learning outcome) :

Mampu memahami Mindset entrepreneurship dalam bidang keperawatan, Usaha- usaha dalam bidang keperawatan

#### A. Mindset Entrepreneurship dalam bidang keperawatan

Dalam fundamental of Nursing, Taylor, Lilis dan le Mone (1997), membahas tentang pengembangan karir dari peran dan fungsi perawat, meliputi: spesialis perawat klinis, praktisi perawat, perawat anestesi, bidan perawat, pendidik perawat, administrator perawat, peneliti perawat, wirausaha perawat. Perawat pengusaha adalah seorang perawat, biasanya dengan gelar sarjana, yang dapat mengelola klinik atau bisnis terkait, melakukan penelitian, menyediakan pendidikan atau melayani sebagai penasihat atau konsultan untuk lembaga, lembaga politik atau bisnis (Iyus & Mardhiyah, 2010).

Secara konseptual *nursepreneur* termasuk dalam pengembangan karir dari peran dan fungsi perawat. pengembangan karir tersebut dapat menjadi pengelola klinik atau sarana kesehatan lainnya. Misalnya manager spa, manager fisioterapi, manager Nursing Center, manager balai kesehatan swasta, pemilik *massage* dan refleksi, meskipun dalam pelaksanaan teknisnya banyak melibatkan profesi lain sebagai pelaksana, dalam hal ini perawat dapat bertindak sebagai pemilik modal, penggagas ide, pemilik saham, atau *owner* yang akan menggaji karyawannya (Iyus & Mardhiyah, 2010).

*Nursepreneur* adalah rangkaian dari dua kata kata yaitu *nurse* dan *entrepreneur*. *Nurse* artinya seorang perawat, sedangkan *entrepreneur* sendiri memiliki berbagai pengertian dan sifat, salah satunya yang disampaikan oleh John G. Burch dalam <http://wikipedia.org/wiki/Entrepreneur>. *Entrepreneur* memiliki sifat berhasrat mencapai prestasi; seorang pekerja keras; ingin bekerja untuk dirinya; mencapai kualitas; berorientasi kepada *reward* dan kesempurnaan; optimis; berorganisasi dan berorientasi kepada keuntungan. Secara konseptual *nursepreneur* memiliki ciri sebagai berikut (Iyus & Mardhiyah, 2010) :

1. Pengerahan diri: pendisiplinan diri dan secara menyeluruh merasa nyaman bekerja untuk diri sendiri.
2. Pengasuhan diri: antusiasme tak terbatas untuk ide-ide Anda saat tak seorang pun memilikinya.
3. Orientasi pada tindakan : hasrat menyala untuk memwujudkan, mengaktualisasikan dan mengubah ide-ide Anda menjadi kenyataan.
4. Energi tingkat tinggi : mampu bekerja dalam waktu lama secara emosional, mental dan fisik.
5. Toleransi atas ketidakmenentuan : secara psikologis mampu menghadapi resiko.

Seorang perawat dapat menjadi *nurse entrepreneur* atau menjadi *nurse intrapreneur*. Seorang perawat *nurse entrepreneur* adalah seorang perawat yang menjalankan wirausaha-nya sendiri atau dengan beberapa teman dalam bisnis keperawatan. Sebaliknya seorang perawat *intrapreneur* adalah seorang perawat yang menjalankan bisnis dalam divisi atau bagian dari satu perusahaan yang telah ada. Menjadi seorang intrapreneur lebih aman, mendapatkan karir, dan dapat melangkah menjadi entrepreneur (Iyus & Madhiyah, 2010).

Lima langkah perawat menjadi *nursepreneur* (perawat pengusaha), antara lain (Ricky, 2012):

1. Pengkajian  
Mengkaji keterampilan perawat serta pengalaman perawat dalam praktek klinis serta mengkaji kebutuhan pasar (klien/masyarakat).
2. Diagnosa  
Langkah kedua setelah melakukan pengkajian adalah menetapkan diagnosa. Dalam dunia bisnis, setelah kita mengetahui kebutuhan pasar maka yang selanjutnya dilakukan adalah memetakan potensi yang bisa kita masuki untuk menjawab kebutuhan pasar. Pemetaan potensi itu dalam langkah ini adalah tahap diagnosa.
3. Perencanaan  
Setelah kita mengetahui potensi pasar yang bisa kita masuki, maka langkah selanjutnya adalah menyusun rencana untuk bisa masuk kedalam pasar yang sesungguhnya. Tahap perencanaan ini merupakan tahap ketika kita harus memiliki konsep usaha yang jelas dan detail.
4. Implementasi  
Langkah ini adalah tahap bagi kita untuk *take action*. Konsep usaha yang jelas harus diwujudkan dalam bentuk nyata. Tahap ini merupakan tahap yang paling inti dalam proses berbisnis dan tentu saja merupakan tahap yang paling sulit. Semua orang bisa punya ide, namun tidak semua orang berani *take action*.
5. Evaluasi  
Dalam sistem apapun, evaluasi merupakan bagian penting dan tidak boleh terlupakan. Dari evaluasi ini, kita bisa mengetahui apakah implementasi yang kita lakukan berhasil atau tidak. Sama dalam dunia bisnis, evaluasi akan memberikan gambaran kepada kita apakah konsep yang sudah kita jalankan berhasil atau tidak. Jika berhasil, maka kita bisa lakukan peningkatan, namun jika tidak, perubahan rencana dan strategi bisa dilakukan.

### **Ciri – ciri Entrepreneurship**

1. Berani mengambil resiko  
Perawat berani memulai sesuatu yang serba tidak pasti dan penuh risiko. Tentu tidak semua risiko diambil melainkan risiko yang telah diperhitungkan dengan cermat
2. Menyukai tantangan  
Segala sesuatu dilihat sebagai tantangan, bukan masalah. Perubahan yang terus terjadi dan jaman yang terus berubah menjadi motivasi kemajuan bukan menciutkan nyali seorang perawat
3. Punya daya tahan tinggi  
Seorang entrepreneur harus banyak akal, kreatif dan tidak mudah putus asa. Ia harus selalu mampu bangkit dari kegagalan serta tekun

4. Punya visi jauh kedepan  
Segala yang dilakukan perawat punya tujuan jangka panjang meski dimulai dengan langkah yang amat kecil. Ia punya target untuk jangka waktu tertentu. Bagaimana tahun berikutnya, 5 tahun lagi, 10 tahun lagi, dan seterusnya
5. Selalu memberikan yang terbaik  
Perawat entrepreneur akan mengerahkan semua potensi yang dimilikinya. Jika itu dirasa kurang, maka ia akan merekrut orang-orang yang lebih berkompeten agar dapat memberikan yang terbaik kepada pelanggannya

### **Model- model Entrepreneurship**

Model Entrepreneurship secara sederhana dimulai dengan diketahui adanya peluang, mampu menggunakannya, kemudian jika terdapat hambatan, mampu mengatasi hambatan yang ada. Diperlukan juga kemampuan cara melakukan entrepreneurship itu sendiri sehingga tercipta usaha baru (peluang menjadi usaha baru). Peluang perawat menjadi entrepreneur dibagi menjadi:

1. Trend demografi : Jumlah lansia yang semakin banyak tentunya memerlukan perawatan dalam menjalani hidupnya. Dalam menjalani pengobatan mungkin beberapa klien memerlukan peninjauan atas privacynya sehingga memerlukan pelayanan secara khusus.
2. Kesempatan di fasilitas kesehatan : Terlibat dalam produksi atau pendistribusian suplemen yang baik untuk pasien di rumah sakit. Mungkin kedepannya tidak menutup kemungkinan rumah sakit akan melakukan outsourcing tenaga perawat untuk memotong besarnya biaya rumah sakit, hal ini tentunya rumah sakit tidak akan memaksakan tenaga perawat yang sedikit untuk merawat pasien yang sangat banyak dan sebaliknya jika pasien sedikit rumah sakit bisa menyesuaikan kebutuhan tenaga perawat.
3. Trend sosial : Gaya hidup yang sibuk berdampak buruk terhadap kesehatan seseorang sehingga untuk tetap sehat membutuhkan perawatan untuk mempertahankan kesehatannya, dalam hal ini focus kepada kelompok – kelompok tertentu seperti klub jantung sehat.

Peluang – peluang diatas sangat mungkin dimanfaatkan oleh perawat karena perawat di rumah sakit sangat dekat dengan pasien, namun untuk memanfaatkan peluang tersebut perawat sering menghadapi hambatan – hambatan diantaranya: isu malpraktek, tidak punya hak istimewa dari rumah sakit, pandangan skeptis dari beberapa dokter tentang peran independen perawat, dan ketakutan rumah sakit akan menurunnya kedisiplinan perawat.

1. Aspek legal : Perawat dalam menjalankan entrepreneurship-nya sering dihantui oleh sangsi hukum, oleh karena itu banyak perawat berharap untuk disahkannya RUU praktik keperawatan. Tetapi tentunya aspek hukum yang harus dikuasai bukan hanya tentang perawat tentunya undang – undang atau peraturan hukum lainnya juga harus dikuasai oleh perawat.
2. Etik dan konflik personal : Banyak perawat beranggapan bahwa berbisnis bertentangan dengan kode etik dan nilai perawat dimana berbisnis maka akan menurunkan penilaian masyarakat terhadap perawat. Dan untuk menghindari terjadinya konflik personal perawat lebih suka bekerja di klinik tempat praktek dokter, hal ini menyebabkan fungsi mandiri dari perawat dinilai tidak ada oleh masyarakat atau dengan kata lain tidak kompeten dan menjadi perawat tidak survive untuk menunjukkan eksistensi tindakan keperawatan mandiri.

3. Hambatan dari pengetahuan : Kemampuan perawat dalam memulai bisnis belum terlihat hal ini disebabkan karena ketidakmampuan mengembangkan perencanaan bisnis (akutansi, pemasaran, manajerial, asuransi, hukum, perencanaan, insurance, anggaran, pendanaan, negosiasi, penagihan, keterampilan klinik dan keperawatan). Manajemen perawat lebih difokuskan kepada manajemen pasien tidak kepada manajemen perusahaan dan masih banyak perawat beranggapan bahwa masyarakat hanya membutuhkan rumah sakit dan dokter dalam memberikan pelayanan kesehatan, kalau berbisnis mempunyai risiko yang tinggi. Hal ini berdampak banyak perawat kesulitan dalam memulai usaha baru.

Solusi untuk mengatasi masalah diatas diantaranya dengan cara :

1. Untuk memulai harus mempunyai mentor , dan tentunya kepada perawat yang sudah menjadi Entrepreneur sejati harus terpanggil jika menginginkan terbentuk perawat yang berjiwa Entrepreneur. Sehingga perawat berani memulai bisnis baru.
2. Perawat harus membuat komuniti perawat Entrepreneurship sehingga dapat menggali potensi bisnis perawat, mengetahui tren bisnis perawat yang baru dan membuat arahan – arahan yang positif untuk meningkatkan income bagi bisnis perawat.
3. Organisasi profesi harus mampu membuat dan mengembangkan area – area Entrepreneurship perawat termasuk perlindungan hukumnya.
4. Membuat komuniti untuk mengidentifikasi portensi bisnis perawat, terhubung dengan trend bisnis baru dan meningkatkan arahan – arahan untuk meningkatkan praktek.
5. Perawat harus memperbaiki mental Entrepreneurnya dan mempelajari peran – peran seorang Entrepreneur.
6. Kerjasama dengan pihak – pihak lain seperti rumah sakit, pemerintah dan swasta yang dapat dijumpai oleh organisasi profesi.

## **B. Usaha Usaha dalam bidang keperawatan**

Beberapa jenis usaha yang bisa dilakukan dalam bidang keperawatan :

1. Home Care  
Home care merupakan pelayanan yang dikelola suatu unit atau sarana ataupun institusi baik aspek administrasi maupun aspek pelayanan dengan mengkoordinir berbagai kategori tenaga profesional dibantu dengan non tenaga profesional di bidang kesehatan maupun non kesehatan
2. Konsultan Keperawatan  
Konseling adalah proses membantu pasien untuk menyadari dan mengatasi tekanan psikologis atau masalah sosial, untuk membangun hubungan interpersonal yang baik dan untuk meningkatkan perkembangan seseorang dimana didalamnya diberikan dukungan emosional dan intelektual.
3. Terapi komplementer  
Terapi komplementer adalah cara penanggulangan penyakit yang dilakukan sebagai pendukung pengobatan medis konvensional atau sebagai pengobatan pilihan lain diluar pengobatan medis yang konvensional.
4. Klinik kesehatan swasta  
Lembaga pelayanan kesehatan seperti misal rumah luka, rumah lansia dan lain sebagainya
5. Pelatihan- pelatihan di bidang keperawatan

## **Evaluasi**

1. Jelaskan menurut anda bagaimana mindset nurse entrepreneurship
2. Jelaskan apa saja ciri- ciri entrepreneurship
3. Sebutkan usaha- usaha dalam bidang keperawatan

## **Tugas Mandiri**

1. Buatlah rangkuman singkat terkait materi bab ini!
2. Bacalah referensi lain terkait materi pada bab ini dan selanjutnya diskusikan dengan teman anda!

## BAB 7

### MENCIPTAKAN USAHA HOME CARE

#### Topik 7

Menjelaskan pengertian home care, jenis- jenis usaha dalam home care, syarat- syarat mendirikan home care

#### Capaian pembelajaran (learning outcome) :

Mampu memahami pengertian home care, jenis- jenis usaha dalam home care, syarat- syarat mendirikan home care

#### A. Pengertian Home Care

Home care merupakan bagian atau lanjutan dari pelayanan kesehatan yang berkesinambungan dan komprehensif yang diberikan kepada individu dan keluarga di tempat tinggal mereka yang bertujuan untuk meningkatkan, mempertahankan atau memulihkan kesehatan atau memaksimalkan tingkat kemandirian dan meminimalkan dampak penyakit

#### B. Jenis- jenis usaha dalam Home Care

Tidak semua perawat home care dapat melakukan pelayanan kesehatan sesuai keinginannya sendiri. Hal ini diatur sesuai dengan tingkat pendidikan dan pengalaman yang telah dimiliki oleh perawat tersebut. Saat ini di home care Insan Medika terdiri dari 4 jenis layanan kesehatan oleh perawat profesional, yaitu:

1. **Perawat medis.** Perawat dapat melakukan penggunaan alat-alat medis kepada pasien. Minimal lulusan S1 Keperawatan dan telah mempunyai STR (Surat Tanda Registrasi) yang masih berlaku.
2. **Perawat orang sakit.** Perawat dapat melakukan pendampingan dan pengawasan kepada pasien yang tengah menjalani masa pemulihan kesehatan pasca operasi, pasca stroke dan menjalani program kemoterapi. Lulusan minimal D3 hingga S1 Keperawatan yang belum mempunyai STR (Surat Tanda Registrasi)
3. **Perawat lansia.** Perawat ditujukan untuk menjadi pengasuh terhadap orang lanjut usia atau lansia di rumah secara intensif demi membantu dalam kebutuhan dan mobilitasnya. Perawat minimal adalah lulusan SMK Kesehatan dan telah mendapatkan pelatihan khusus.
4. **Perawat bayi dan anak berkebutuhan khusus.** Perawat home care ini ditujukan kepada bayi atau anak yang membutuhkan perawatan khusus yang dilakukan oleh bidan. Minimal pendidikan yang harus dimiliki adalah D3 Kebidanan

#### C. Manfaat Home Care

Berikut adalah beberapa manfaat layanan home care :

##### 1. Biaya lebih terjangkau

Tidak ada lagi biaya sewa ruangan di rumah sakit, tidak ada lagi transportasi untuk pergi-pulang menjenguk pasien di rumah sakit dan tidak ada lagi biaya konsumsi dan tindakan yang memerlukan biaya di rumah sakit. Menggunakan layanan *home care* jauh lebih ekonomis dari pada menggunakan layanan di rumah sakit untuk pasien yang telah diizinkan untuk menjalani rawat jalan.

## 2. Mengurangi beban keluarga dalam merawat

Merawat orang sakit membutuhkan kesabaran dan keuletan agar pasien cepat sembuh dan kembali beraktifitas seperti biasa. Namun jika hanya ada beberapa saja anggota keluarga yang dapat merawat pasien di rumah, tentu Anda akan merasa kerepotan. Belum lagi ditambah dengan pekerjaan yang harus dilakukan.

Menggunakan layanan *home care* dapat menjadi solusi untuk Anda yang tidak bisa merawat orang sakit secara terus menerus. Perawat *home care* yang akan menggantikan Anda dalam merawat orang yang Anda cintai di rumah. Perawat *home care* dapat tinggal secara *live-in* 24 jam bersama pasien atau pun *live-out* yang hanya datang ke rumah ketika jam perawatan pasien. Di Insan Medika memberikan layanan *live-in* 24 jam tinggal bersama pasien, ini adalah keunggulan yang sangat menguntungkan.

## 3. Mendapatkan informasi kesehatan pasien secara aktual

Dengan menggunakan layanan *home care* kini Anda dapat tahu secara cepat dan tepat mengenai perkembangan informasi kesehatan pasien di rumah ketika Anda tidak ada di rumah sekali pun. Hal ini dikarenakan perawat akan tinggal di rumah pasien dan mengikuti aktivitas yang dilakukan oleh pasien itu sendiri. Seperti ketika pasien tidur maka perawat dapat istirahat, ketika pasien bangun maka perawat telah berada di dekat pasien. Selain itu, secara berkala perawat akan mengecek tanda-tanda vital seperti tekanan darah, detak jantung dan sebagainya guna mengetahui keadaan kesehatan pasien secara tepat.

### D. Syarat- Syarat mendirikan Home Care

Usaha Home Care harus memiliki beberapa syarat minimal yang meliputi :

#### 1. Ketenagaan home care

##### a) Manajer kasus dengan kualifikasi :

- Perawat homecare minimal lulusan D3 Keperawatan dan S1 Keperawatan
- Memiliki sertifikat pelatihan home care
- Memiliki pengalaman kerja minimal 3 tahun
- Memiliki SIP, SIK atau SIPP
- Mampu menyelenggarakan proses manajemen kasus mulai dari pengkajian awal dan melakukan analisis terhadap kasus untuk menyusun rencana pelayanan, mengkoordinasikan pelayanan dengan petugas lain dan memantau pelaksanaan penyediaan pelayanan bagi klien
- Mampu melakukan pengkajian awal dan melakukan analisis terhadap kasus untuk menyusun rencana pelayanan dan intervensi keperawatan bagi klien
- Mampu bekerjasama dalam tim dan mampu memimpin penyediaan pelayanan
- Mampu menjalankan dan melaksanakan bimbingan teknis monitoring dan evaluasi
- Mampu memberikan pelayanan sesuai dengan etika yang ditetapkan

##### b) Pelaksana pelayanan home care dengan kualifikasi (syarat wajib bagi perawat homecare)

- Minimal D3 Keperawatan
  - Memiliki sertifikat home care
  - Memiliki pengalaman kerja minimal 3 tahun
  - Memiliki SIP, SIK atau SIPP
  - Mampu mempertanggungjawabkan tindakan pelayanan yang diberikan kepada klien secara mandiri
  - Mampu menjalankan standar prosedur yang ditetapkan
  - Mampu memberikan pelayanan sesuai dengan etika yang ditetapkan
2. Kelengkapan alat sarana dan prasarana
  3. Persyaratan Administrasi
    - a. Rekomendasi PPNI.
    - b. Ijin praktik perawat ( SP, SIK, SIPP )
    - c. **Persyaratan** peralatan kesehatan dan sarana komunikasi dan transportasi.
    - d. Ijin lokasi bangunan.
    - e. Ijin lingkungan.
    - f. Ijin usaha.
    - g. **Persyaratan** tata ruang bangunan untuk **homecare**.

### **Evaluasi**

1. Jelaskan menurut anda definisi home care
2. Jelaskan apa saja jenis usaha dalam home care
3. Sebutkan manfaat dalam home care

### **Tugas Mandiri**

1. Buatlah rangkuman singkat terkait materi bab ini!
2. Bacalah referensi lain terkait materi pada bab ini dan selanjutnya diskusikan dengan teman anda!

## DAFTAR PUSTAKA

Alma B. Kewirausahaan untuk mahasiswa dan umum. Edisi keempatbelas, Bandung:ALFABETA;2009.

Budiono. 2016. *Konsep dasar Keperawatan*. Kementrian Kesehatan Republik Indonesia.

Cahyaningrum I. Perspektif perawat terhadap karakteristik wirausaha. Prosiding Konferensi Nasional PPNI Jawa Tengah 2013. 2013; 226.

Hanggara, M.W. 2016. *Kewirausahaan*. Waringin Timur: Akademi Keperawatan.

Hisrich, R.D., Peters, M.P & Sheperd, D.A. 2008. *Entrepreneurship*. Mc Graw Hill International Edition.

Harmer D,Henderson V. Textbook of the principles and practice of nursing. Edisi kelima. Riverside, Nj: Macmillan; 1955.

Iyus, Y & Mardhiyah, A. 2010. *Spirit and Sofrkill of Nursing Entrepreneur*. Bandung: Rafika Aditama.

Kementrian Pendidikan Nasional. 2010. *Konsep Dasar Kewirausahaan*. Kementrian Pendidikan Nasional.

Nursalam. 2008. *Manajemen Keperawatan: Aplikasi Dalam Praktek Keperawatan Profesional*. Edisi 2. Jakarta: Salemba Medika.

Maryati S. Peningkatan ketrampilan manajemen usaha bagi mahasiswa keperawatan melalui pelatihan kewirausahaan. Jur Unimus. 2015: 646-7

Ricky. 2012. *Perawat Pengusaha (Nurse Preneurs)*. <http://rotikanricky.blogspot.com/2012/12/perawat-pengusaha-nursepreneurs>. Diakses tanggal 3 Maret 2019 pukul 15.15.

Rebecca A. P. J, DNSc, RN, CNA, BC. Nursing leadership and management: theories, processes and practice. Edisi kedua puluh empat, Philadelphia: Davis Company; 2007

Setiawan S. kelebihan dan kekurangan wirausahawan beserta ciri dan syarat [internet]. Guru pendidikan; 2016 [Diakses: 23 November 2017]. Dari: <http://www.gurupendidikan.co.id>

Waringin T.D. Financial revolution. Edisi pertama, Jakarta:Gramedia Pustaka Utama;2008.

Yusuf, N. 2006. *Wirausaha dan Usaha Kecil*. Jakarta: Modul PTKPNF Depdiknas.

<https://nursepreneur.blogspot.com/2017/02/konsep-dan-wawasan-nursepreneurship>. Diakses tanggal 3 Maret 2019 15.00.

Yosep I, Mardhiyah A. Kaitan konsep nursing dengan entrepreneur (nursepreneur) [internet]. WordPress; 15 September 2008 [Diakses pada 23 November 2017]. Dari: <https://iyusyosep.wordpress.com/2008/09/15/nursing-entrepreneur>

Pengantar profesi dan praktik keperawatan professional. Edisi pertama, Jakarta:EGC;2004.