

PENGANTAR KEWIRAUSAHAAN (ENTREPRENEURSHIP) UNTUK MAHASISWA

Syahrullah Asyari¹
Ikhbariaty Kautsar Qadry^{2*}

¹Universitas Negeri Makassar, Makassar, Indonesia

^{2*}Universitas Muhammadiyah Makassar, Indonesia

[^{1\)}syahrullah_math@unm.ac.id](mailto:syahrullah_math@unm.ac.id)
[^{2*\)}ikhbariaty.qadry@unismuh.ac.id](mailto:ikhbariaty.qadry@unismuh.ac.id)

Kata Kunci: [Kewirausahaan,
Entrepreneurship, Mahasiswa]

Abstrak: Kewirausahaan (entrepreneurship) yang dimaksud saat ini umumnya sangat berkaitan dengan kreasi bisnis untuk membangun “kerajaan” bisnis dari nol dan menjalankannya untuk menciptakan kekayaan dan kemakmuran bagi dirinya sendiri dan orang lain. Menanamkan dan menumbuhkan kewirausahaan mahasiswa dapat dilakukan melalui pendidikan kewirausahaan dengan menggunakan pendekatan tertentu, seperti yang direkomendasikan oleh badan PBB (ILO-UNESCO), yaitu aktivitas kelas, aktivitas simulasi bisnis, keikutsertaan dalam event khusus, role model dan mentor, studi lapang, dan jaringan. Sebelum memulai bisnis, terlebih dahulu dilakukan studi kelayakan dengan langkah-langkah, yaitu penemuan ide, penelitian, evaluasi, pengurutan usulan yang layak, rencana pelaksanaan, dan pelaksanaan. Hasil studi kelayakan akan menjadi pertimbangan dalam memulai usaha atau bisnis. Bagi pemula, termasuk mahasiswa, hal pertama dan utama penting dilakukan adalah mengubah mindset dengan cara tertentu. Selanjutnya, mengembangkan usaha atau bisnis dari yang paling sederhana yang bahkan, tanpa membutuhkan modal uang.

Published by:



Copyright © 2022 The Author(s)
This article is licensed under CC BY 4.0 License



<https://dmi-journals.org/jai/>

Pendahuluan

Mengawali diskusi ini, kita terlebih dahulu melihat salah satu regulasi pendidikan tinggi, yaitu Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi. Pendidikan tinggi diselenggarakan dengan tujuan tertentu. Dalam Pasal 5 undang-undang tersebut, disebutkan ada empat tujuan pendidikan tinggi. Pada tujuan pendidikan tinggi yang pertama (huruf a) dinyatakan bahwa potensi mahasiswa diharapkan berkembang menjadi manusia yang bukan hanya beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa dan berakhlak mulia, tetapi juga diharapkan menjadi manusia yang kreatif dan mandiri untuk kepentingan bangsa.

Selain tujuan pokok seperti penguatan spiritual, juga ada tujuan lain yaitu kreativitas. Ini adalah salah satu tujuan pendidikan tinggi yang penting dimiliki oleh tiap lulusan. Realitas saat ini menunjukkan bahwa kreativitas yang digabungkan dengan kecerdasan dan bakat entrepreneurship yang kuat telah menampilkan orang Yahudi sebagai bangsa terdepan di dalam kemampuannya sebagai pengusaha hebat, pencipta (inovator) berbagai produk yang kini dinikmati banyak orang di muka bumi ini (Tasmara, 2010). Ini tentu motivasi untuk mengambil pelajaran dari entrepreneurship mereka, tanpa harus mengikuti keyakinan dan sikap arogansinya terhadap bangsa Palestina.

Sebelum membahas lebih lanjut topik artikel ini, terlebih dahulu akan dibahas tentang makna entrepreneur dan entrepreneurship. Pertama, pengusaha (entrepreneur). Menurut ILO-UNESCO (2006: 5),

Entrepreneurs are essentially ideas people, who seize an opportunity to generate value or well-being in society by providing for unmet needs with a new product or service, or by carrying out an existing activity in a novel or more efficient way. They look for what is changing, what is needed and what is missing and then undertake (entreprendre) the task of achieving their vision, marshalling resources, demonstrating ingenuity in the face of obstacles and assuming responsibility for any risks along the way.

Teks tentang makna entrepreneur di atas dapat diterjemahkan sebagai berikut. Pengusaha pada dasarnya adalah orang-orang yang memiliki banyak ide, yang memanfaatkan peluang untuk menghasilkan nilai atau kesejahteraan di masyarakat dengan menyediakan produk atau layanan baru berdasarkan kebutuhan yang belum terpenuhi, atau dengan melakukan aktivitas dengan cara baru dan lebih efisien. Pengusaha melihat perubahan apa yang sedang terjadi, apa yang dibutuhkan dan apa yang hilang, kemudian menjalankan tugas untuk mencapai visinya, menyusun sumber daya, menunjukkan kecerdasan dalam menghadapi rintangan, dan berani menanggung risiko.

Kedua, kewirausahaan (entrepreneurship). Menurut ILO-UNESCO (2006: 5),

Entrepreneurship is now mostly commonly associated with business creation and much of the world's media has created an image of the modern day entrepreneur as the inspirational figure of our age – building a business empire out of nothing and in doing so, creating wealth and prosperity for him/herself and

others – the true meaning of entrepreneurship goes far beyond the act of starting and running a business.

Teks tentang entrepreneurship di atas, dapat diterjemahkan sebagai berikut. Kewirausahaan saat ini umumnya sangat berkaitan dengan kreasi bisnis, dan banyak media dunia telah menciptakan citra pengusaha modern sebagai figur inspirasi saat ini – membangun kerajaan bisnis dari nol dan menjalankannya untuk menciptakan kekayaan dan kemakmuran bagi dirinya sendiri dan orang lain– makna sejati kewirausahaan jauh melampaui aktivitas memulai dan menjalankan suatu bisnis.

Menumbuhkan dan Menanamkan Jiwa Kewirausahaan Mahasiswa

Pada bagian ini dibahas tentang bagaimana menumbuhkan dan menanamkan jiwa kewirausahaan mahasiswa. Dengan kata lain, bahasan kita adalah tentang pendidikan entrepreneurship ILO–UNESCO (2006: 21) menukil dari Bechard & Toulouse sebagai berikut.

Entrepreneurship education has been defined as “a collection of formalized teachings that informs, trains, and educates anyone interested in participating in socioeconomic development through a project to promote entrepreneurship awareness, business creation, or small business development”.

ILO-UNESCO menyatakan bahwa pendidikan kewirausahaan didefinisikan sebagai kumpulan aktivitas pengajaran secara formal dengan memberikan informasi kepada seseorang, melatihnya, dan mendidiknya untuk tertarik ikut serta dalam pengembangan sosial ekonomi melalui proyek yang bisa mendorongnya agar memiliki kesadaran kewirausahaan, kreasi bisnis, atau pengembangan bisnis kecil.

Untuk menumbuhkan dan menanamkan jiwa kewirausahaan mahasiswa, pendekatan instruksional yang bisa ditempuh di antaranya adalah dengan mengadaptasi penjelasan ILO–UNESCO (2006) sebagai berikut.

1. Aktivitas Kelas

Dosen menyampaikan konsep dan prinsip utama literasi ekonomi dan ekologi, kewirausahaan, dan kewirausahaan sosial, serta persiapan untuk kerja dan bersosialisasi di masyarakat. Melalui pengajaran langsung dan diskusi kelompok, dosen menantang asumsi, ekspektasi, dan nilai. Aktivitas kelas juga bisa melibatkan kerja proyek terinci tentang masalah operasional atau masalah organisasi dari suatu komunitas atau usaha kecil bersama mahasiswa, kemudian mereka dipersyaratkan untuk mengumpulkan laporan proyek. Ini memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk menerapkan teori, konsep, alat, atau teknik yang mereka telah pelajari. Selanjutnya, mengembangkan skill komunikasi tertulis dan skill komunikasi lisan mahasiswa.

2. Aktivitas Simulasi Bisnis

Tujuan simulasi bisnis dan usaha praktis adalah untuk membawa mahasiswa pada situasi seorang pengusaha dan membuat mereka sadar akan reaksi, gaya komunikasi dan manajemen yang digunakan dalam bisnis kecil. Ini adalah metode pedagogi untuk menyampaikan bentuk dan isi kewirausahaan.

Ketika mahasiswa bekerja bersama dalam usaha praktis, mereka bertanggungjawab atas keberhasilan usahanya, yang memberikan suatu pancang kepada mereka dalam proses pembelajaran, termasuk melindungi komitmen dan keikutsertaan mereka. Karena ada berbagai masalah yang ingin dipecahkan, maka semua peserta harus berkontribusi terhadap hasil akhir. Hal ini mendorong makna kerjasama dan saling ketergantungan. Proyek-proyek tersebut juga memberikan kesempatan untuk menerapkan matematika, sains, teknologi, dan bahasa dalam konteks dunia nyata.

3. Keikutsertaan dalam Event Khusus

Mahasiswa diikutsertakan dalam event khusus, seperti pemberian award terkait usaha bisnis. Mereka bisa melihat bagaimana pemerintah, misalnya, memberikan penghargaan tingkat nasional dan mendorong peningkatan mutu pendidikan kewirausahaan, serta mendorong agar berdampak bagi orang tua dan masyarakat luas.

4. Role Model dan Mentor

Mentor dari komunitas bisnis dan komunitas non-profit memberikan saran-saran tentang teknis, pembiayaan, pemasaran, legalitas, jaminan dan sejumlah besar isu yang lain kepada mahasiswa. Mentor juga memberikan konseling individu dan diklat keterampilan bisnis kepada mahasiswa. Pemilik bisnis kecil, maupun eksekutif dari perusahaan-perusahaan besar meluangkan waktu untuk menunjukkan satu di antara peran-peran fundamental dasar, misalnya, sebagai penasihat bisnis, kepada mahasiswa.

5. Studi Lapang (*Field Trip*)

Mahasiswa bisa mengunjungi berbagai tempat bisnis dan organisasi, yang memberikan kesempatan untuk mengamati dan mengalami situasi kehidupan yang dideskripsikan di kelas. Mereka juga memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk berinteraksi dengan manajer dan fungsionaris lainnya, kemudian mengasimilasi skill dan sikap yang relevan untuk mengelola situasi yang berbeda.

6. Jaringan (*Networking*)

Mahasiswa didorong untuk berpartisipasi dalam jaringan simulasi bisnis nasional dan internasional melalui internet dan mendapatkan pengetahuan ekonomi global. Proyek semacam itu memfasilitasi mahasiswa untuk melakukan aktivitas berbagi budaya dan memahaminya.

Prosedur Pelaksanaan Studi Kelayakan untuk Berwirausaha

Sulastri (2016) mengemukakan 6 (enam) langkah utama dan sistematis untuk melakukan studi kelayakan untuk berwirausaha. Langkah-langkah tersebut adalah sebagai berikut.

- 1. Penemuan Ide.** Untuk mendapatkan ide proyek yang bisa menghasilkan produk laris dijual dan memberikan keuntungan, dibutuhkan studi yang terorganisasi dengan baik dan ditopang oleh sumber daya yang mumpuni. Jika ada lebih dari satu ide proyek, maka dipilih salah satunya yang paling sesuai kata hati, pengambil keputusan bisa saja melibatkan diri dalam hal-hal yang bersifat teknis, dan keyakinan akan kemampuan proyek untuk menghasilkan laba.
- 2. Penelitian.** Setelah memilih ide proyek, selanjutnya dilakukan penelitian yang lebih mendalam dengan metode ilmiah. Mulai dari pengumpulan data; pengolahan data; analisis dan interpretasi hasil pengolahan data; penyimpulan hasil penelitian; dan pembuatan laporan hasil penelitian.

3. **Evaluasi.** Maksudnya, mengkomparasikan sesuatu dengan satu atau lebih standar atau kriteria yang bersifat kuantitatif atau kualitatif. Ada 3 (tiga) macam evaluasi, yaitu evaluasi usaha proyek yang akan didirikan; evaluasi proyek yang akan dibangun; dan evaluasi bisnis yang sudah dioperasikan secara rutin. Dalam evaluasi bisnis, seluruh biaya yang akan ditimbulkan oleh usulan bisnis dibandingkan dengan manfaat (*benefit*) yang diperkirakan akan diperoleh.
4. **Pengurutan Usulan yang Layak.** Jika terdapat lebih dari satu usulan rencana bisnis yang dianggap layak, perlu dilakukan pemilihan rencana bisnis yang mempunyai skor tertinggi, jika dibandingkan dengan usulan lain berdasarkan kriteria penilaian yang telah ditentukan.
5. **Rencana Pelaksanaan.** Setelah memilih rencana bisnis, selanjutnya membuat rencana kerja pelaksanaan pembangunan proyek. Mulai dari penentuan jenis pekerjaan, jumlah dan kualifikasi tenaga perencana, ketersediaan dana dan sumber daya lain, serta kesiapan manajemen.
6. **Pelaksanaan.** Dalam realisasi pembangunan proyek, diperlukan manajemen proyek. Setelah pengerjaan proyek selesai, selanjutnya melaksanakan operasional bisnis secara rutin. Agar selalu bekerja secara efektif dan efisien dalam rangka meningkatkan laba perusahaan, dalam operasional perlu dilakukan kajian-kajian untuk mengevaluasi bisnis dari fungsi keuangan, pemasaran, produksi dan operasi.

Memulai dan Mengembangkan Usaha

Bagian ini akan membahas bagaimana memulai dan mengembangkan usaha atau bisnis menurut Zainuddin (2019). Dalam masa pandemi ini, misalnya, bisnis yang cukup menarik banyak perhatian adalah bisnis online. Oleh karena itu, agar bahasan di sini lebih realistis, maka bisnis yang dibahas adalah bisnis online.

1. Memulai Usaha atau Bisnis

Hal utama yang penting dilakukan bagi yang ingin memulai bisnis, khususnya bisnis online, adalah mengubah mindset. Satu hal mendasar yang selalu menjadi penyebab kegagalan dari banyak pelaku bisnis online adalah karena mindset atau cara pandang yang keliru sejak awal, ketika memulai bisnisnya. Mindset itu ibarat kapal pandu yang akan mengarahkan ke mana bahtera bisnis online seseorang hendak ke mana. Mindset itu adalah api membara yang akan menjaga nyala semangat jiwa seseorang untuk terus bertahan saat menghadapi kegagalan dan kerugian dalam bisnis internet. Maka, menjadi sangat penting bagi siapapun untuk memiliki mindset atau cara pandang dan pola pikir yang benar sebelum memulai bisnis online.

Berikut ini adalah 7 (tujuh) mindset yang mestinya dimiliki oleh seseorang.

a. Bisnis adalah ibadah

Jangan pernah ragu menjalankan bisnis. Selama bisnis itu menjaga prinsip-prinsip kehalalannya, maka bisnis itu adalah ibadah. Artinya: semua lelah dan payah yang rasakan akan bernilai pahala di sisi Allah Ta'ala. Adapun bisnis yang berbasis riba, seperti pinjaman berbunga, maka seseorang harus menolaknya jauh-jauh, karena itu haram.

Sahabat dan orang shalih terdahulu yang melakoni profesi pebisnis, di antaranya adalah sebagai berikut.

- 1) Sahabat Utsman bin 'Affan *radhiyallahu 'anhu* seorang pedagang hebat. Begitu hebatnya, sehingga ia tidak pernah ragu untuk menyumbangkan semua hartanya di jalan Allah. Hal itu karena dia sangat menguasai cara untuk mendapatkan harta seperti itu lagi. Artinya, ilmu dan skill bisnis seorang Utsman bin 'Affan begitu dahsyat.
- 2) Abdurrahman bin 'Auf *radhiyallahu 'anhu* bahkan tidak butuh modal serupiah pun saat akan memulai bisnisnya di Madinah. Ia meninggalkan Makkah dalam keadaan tangan kosong. Ia hanya bilang: "Tunjukkan saja di mana pasar untukku!"
- 3) Seorang ulama hadits besar, Abdullah bin al-Mubarak *rahimahullah*, juga dikenal sebagai seorang pebisnis hebat dan sukses. Tapi di saat yang sama, ia seorang mujahid yang tak melewatkan kesempatan berjihad. Ia juga seorang dermawan hebat, hingga konon berulang-kali menghajikan orang sekampungnya.

Berbisnis sebagai ibadah akan membuat seseorang akan selalu berusaha menjaga prinsip-prinsip kehalalan bisnisnya. Akibatnya, keberkahan akan terus berlimpah dalam bisnis dan juga kehidupannya, insya Allah.

b. Tidak Ada Bisnis Sukses yang Instan

Mark Zuckerberg, pendiri Facebook, itu tertatih-tatih hingga mencapai prestasi bisnis seperti saat ini. Dia bukan hanya duduk manis hingga akhirnya menjadi salah satu anak muda terkaya di dunia melalui perusahaan Facebooknya. Jangan lupa, Mark Zuckerberg itu telah mengorbankan masa mudanya, masa liburnya, dan masa senang-senangnya dengan kawan-kawannya, demi merancang dan menyiapkan Facebook-nya.

Siapa pun yang bermental instan dan "mau cepat kaya", disarankan untuk berhenti saja untuk berbisnis online. Karena tidak ada yang instan. Kesuksesan bukan dicapai dalam 1 hari, 10 hari, bahkan 10 bulan. Seseorang mungkin butuh beberapa tahun untuk kemudian ia bisa cicipi hasilnya. Seseorang perlu belajar dari pengalaman orang lain, termasuk juga dari kegagalan kita sendiri.

Seseorang harus menyiapkan mental pebisnis. Memang bisnis online adalah bisnis yang paling mudah. Tapi, tidak berarti seseorang tak perlu bekerja keras. Bisnis online mudah, tapi tidak instan sama sekali.

c. Fokus Pada Satu jenis Bisnis Online dan Bukan Hanya Mengumpulkan Ide dan Panduan

Terlebih dahulu, seorang yang ingin berbisnis menentukan apa kecenderungan hati (*passion*) nya, misalnya, dalam bisnis online. Apakah lebih suka jualan barang fisik secara online atau jualan barang non-fisik? Apakah orang yang ingin berbisnis itu senang berkomunikasi dengan pelanggan atau ia cenderung tidak mau direpotkan dengan complain dan pertanyaan? Ada juga yang menyarankan bahwa untuk menentukan passion bisnis seseorang, seseorang bisa melihat dirinya. Caranya adalah dengan mencari tahu apa yang ia akan tetap kerjakan, meskipun ia tidak dibayar untuk itu.

Setelah menentukan *passion*, selanjutnya menentukan apakah ia ingin langsung jualan (ia harus menggunakan cara berbayar dengan beriklan lewat FBAds atau Google Adwords untuk mempromosikan jualannya), atau ia ingin membangun *brand* dan

memberikan edukasi kepada pelanggannya (sebaiknya ia mengawalinya dengan membuat blog)?

Apapun itu, maka seorang yang ingin berbisnis disarankan untuk tidak terlalu lama mengambil keputusan. Ia mestinya memfokuskan dulu pada satu jenis bisnis online hingga menghasilkan, setelah itu barulah ia membangun bisnisnya yang kedua dengan pola yang sama. Intinya, seseorang jangan sampai gagal fokus, jika sudah menentukan pilihan yang sesuai passion nya.

d. Jangan Menunggu Sempurna

Tidak akan pernah ada yang sempurna dalam bisnis di dunia ini. Buktinya, semua perusahaan besar yang sukses di dunia ini terus melakukan inovasi dan perbaikan. Sebagai contoh, saat Jeff Bezos membangun Amazon.com, orang mungkin menganggap bahwa Bezos langsung membangunnya sebesar sekarang ini. Pasti tidak. Ia bahkan hanya memulai dari garasi rumahnya.

Dalam perjalanannya, ia menemukan banyak hal yang tidak sempurna. Dalam soal produk, misalnya, mulanya ia hanya menjual buku. Lalu ternyata ia menemukan peluang-peluang baru dengan menjual produk-produk non-buku. Kini, ia menjadi salah satu raja bisnis *affiliate* untuk produk-produk fisik di dunia online.

Jangan terlalu berpikir. Hal yang penting adalah merencanakan dengan matang, lalu mengeksekusi dan menjalankan. Setelah itu, terus melakukan evaluasi. Apa yang kurang dan apa yang perlu diperbaiki, demikian seterusnya. Kesabaran dan ketekunan siapapun yang ingin berbisnis dalam menjalankan itu semua akan berbuah manis, insya Allah.

e. Gagal Itu harus

Dalam bisnis online, penting sekali mengecup dan merasakan kegagalan meski sekali. Nggak gagal membuat bisnis Anda nggak seru sama sekali! Semua pebisnis online yang sukses pasti pernah mengalami kegagalan.

Salah satu contoh yang sangat fenomenal di tanah air adalah apa yang dialami oleh Kang Dewa (Nama lengkapnya: Dewa Eka Prayoga), pendiri Billionaire Store. Dalam satu bagian episode hidupnya yang paling terpuruk, Kang Dewa ditipu oleh rekan bisnisnya sendiri. Dana investasi yang disetor oleh para investor senilai lebih dari 7 milyar, dibawa lari oleh sang rekan bisnis. Akibatnya, Kang Dewa menjadi sasaran empuk komplain sadis, makian tajam dan ancaman bengis para pemilik dana itu. Nyawa terancam. Itu semua dialaminya saat baru saja melangsungkan pernikahannya. Tapi, keterpurukan itu menjadi daya dorong bagi Kang Dewa. Ia menghadapi semua masalah, dan mulai memikirkan solusi terbaik menyelesaikan semua masalahnya.

Tentu saja, seseorang yang ingin berbisnis tidak perlu sehancur Kang Dewa. Tidak perlu sampai dikejar-kejar penagih hutang hingga diancam. Tapi, seseorang harus siap mengalami dan merasakan kegagalan di awal ia merintis bisnis online. Ia harus siap mengalami kerugian, meski tidak harus sampai 7 milyar. Kegagalan itu penting untuk menjadi pelajaran kenapa seseorang bisa gagal. Kegagalan itu penting untuk menebalkan mental agar ia tahan banting dan tidak putus asa, serta agar kita sadar bahwa dalam semua usaha kita butuh pertolongan dan bantuan Allah Ta'ala.

f. Bisnis Artinya Sama dengan Belajar Seumur Hidup

Saat ini tidak ada yang mengalahkan kecepatan perkembangan yang terjadi dalam dunia online, termasuk Bisnis Online. Selalu saja ada inovasi baru dalam bisnis internet. Sebagai contoh, google.com. Ini adalah mesin pencari terbesar di internet dan entah sudah berapa kali melakukan renovasi terhadap sistemnya. Situasi seperti ini membuat “ilmu bisnis online” akan terus mengalami perkembangan dan *update*. Ini berarti bahwa satu-satunya cara menghadapi perubahan adalah dengan mental pembelajar yang tak kenal menyerah.

g. Jaga Etika dalam Bisnis

Bisnis yang hebat itu adalah bisnis yang diliputi berkah. Bisnis yang dilimpahi keuntungan, tapi tidak diberkahi, bukanlah bisnis yang hebat. Satu hal yang harus seseorang patuhi untuk bisnis yang penuh berkah adalah ia harus menjaga etika dan adab dalam berbisnis. Orang harus senantiasa mengingat bahwa kekayaan terbesarnya adalah integritas dan kehormatan dirinya. Tidak ada gunanya untung besar, tapi integritasnya tercoreng.

2. Mengembangkan Bisnis atau wirausaha

Setelah mendiskusikan tentang *mindset* bisnis atau wirausaha, berikutnya adalah bagaimana mengembangkannya. Berikut ini adalah 11 (sebelas) ide yang dapat digunakan khususnya oleh pemula, termasuk mahasiswa, untuk mengembangkan bisnis online.

a. Jual produk di website sendiri

Pemula bisa memikirkan untuk membuat website khusus untuk jualannya sendiri. Ia bisa membuat website dengan kata kunci yang sesuai dengan jualan + lokasi nya. Sebagai contoh: gamistanahabang.com, Kuekeringjakarta.com. Atau, jika dananya cukup, sekarang ini sudah banyak platform untuk membuat toko online sendiri. Kita bisa mencoba Shopify, WebPraktis, dan Jarvis Store.

b. Jual Produk Jualan di Medsos

Jika seseorang belum mampu membuat website khusus untuk jualannya; mungkin karena belum ada dana, atau tidak ada *skill* untuk itu. Apapun itu, kekuatan medsos tidak boleh ia abaikan. Untuk penggunaan medsos, cukup ia memfokuskan pada 2 media saja dulu, yaitu Facebook, dan Instagram. Hal ini karena kedua *platform* medsos inilah yang memiliki jumlah anggota yang terbanyak di Indonesia.

Jika seseorang bisa berkumpul dengan orang lain yang memiliki minat dengan produknya, tentu saja hasilnya akan luar biasa. Tidak disarankan untuk menggunakan banyak medsos. Pemula bisa fokus ke FB atau Instagram saja dulu. Kalau mau ditambah, boleh saja misalnya memakai *Whatsapp* atau *Telegram*. Yang penting, fokus.

c. Kalau Tidak Punya Produk Sendiri, Jual Produk Orang Lain

Model bisnis ini mungkin salah satu model bisnis paling “jadul”. Dari dulu, manusia telah melakukannya. Tidak semua orang mampu memproduksi barang, sebagaimana tidak semua orang yang mampu memproduksi barang juga mampu menjual produksinya. Disitulah celah dan kesempatan bagi pemula muncul.

Beberapa sahabat Rasulullah *Shallallahu 'alaihi wa sallam* saat berhijrah ke Madinah. Mereka nyaris tidak membawa apa-apa, tapi tidak lama kemudian dengan modal kepercayaan menjualkan produk orang lain, mereka berhasil menjadi “milyuner-milyuner baru” di kota Madinah. Sebut saja sebagai contoh Utsman bin ‘Affan dan Abdurrahman bin ‘Auf *radhiyallahu ‘anhuma*.

d. Kalau Punya Skill Tertentu, Itu Bisa Ditawarkan ke Orang Lain

Sekarang mungkin pemula akan mengeluh bahwa ia tidak punya produk sendiri, atau tidak punya relasi satupun yang punya produk untuk dibantujujukan. Coba yang bagi pemula untuk duduk sejenak dan renungkan, *skill* apa yang Anda miliki dan bisa ditawarkan kepada orang lain? Anda mungkin seorang guru bidang studi tertentu; Matematika, misalnya. Kenapa tidak menawarkan jasa les bidang studi itu secara online? Buat sebuah blog, lalu tulislah artikel-artikel yang mengandung solusi di bidang studi itu. Jika tidak mampu membuat blog, buatlah sebuah akun Facebook, lalu mulailah membuat postingan tentang bidang studi Anda. *Insyallah*, teman-teman Facebook Anda perlahan akan percaya dengan integritas Anda di bidang itu, dan di situlah awal mesin uang Anda.

e. Kalau Tidak punya *skill*, Tawarkan Jasa Orang Lain Secara Online!

Sebagai pemula mungkin Anda merasa tidak punya *skill* yang dapat diandalkan. Tapi, Anda mungkin punya kawan yang punya jasa servis perlistrikan. Coba telpon dan tawarkan bahwa Anda ingin menawarkan jasanya secara online. Jangan lupa sepakati berapa komisi untuk Anda pada setiap jasa yang berhasil Anda pasarkan. Ini sederhana, tapi sudah terbukti.

Sebuah kisah nyata. Seorang bapak pernah bangkrut dengan usaha penyaluran TKI atau TKW-nya dengan nilai kebangkrutan milyaran. Tapi, akhirnya apa yang ia lakukan adalah membuka jasa pengurusan paspor dan visa. Itu saja. Itupun dia hanya sebagai perantara. Berhasil dengan itu, ia lalu merambah ke semua jasa pengurusan legalitas formal. Omsetnya sudah milyaran per bulan. Salah satu trik sukses yang ia tempuh adalah dia menawarkan jasanya secara online dengan cara sederhana, hingga kliennya pun datang dari ujung Papua.

f. Menjadi Seorang *Affiliate Marketer*

Ini cara lain menjual online, jika Anda sebagai pemula tidak punya produk sendiri. Itulah yang disebut *affiliate marketer*. Prosedurnya adalah dengan mencari produk yang ingin dijual, tentu saja produk itu sebaiknya adalah produk yang Anda kenal dengan baik, sehingga mampu Anda jelaskan kelebihan dan keistimewaannya. Ini penting agar orang yang mengikuti dan membaca penjelasan Anda tertarik membelinya. Bahkan bukan sekedar tertarik, tapi karena penjelasan Anda, mereka yang tadinya merasa butuh langsung berubah menjadi “merasa sangat butuh” dan “merasa rugi besar”.

Produk yang di *affiliate* kan biasanya berupa produk digital, seperti kursus online, e-book, software atau *tools* lainnya. Untuk Indonesia, Anda bisa bergabung ke Ratakan.com atau Idaff.com misalnya. Atau cari saja di Google dengan kata kunci: “produk affiliate Indonesia”. Komisinya lumayan. Satu penjualan yang Anda hasilkan bisa mencapai 60 %. Jadi jika produk yang Anda jual nilainya Rp. 1.000.000,00, komisi

Anda bisa mencapai Rp. 600.000,00. Pastinya, sudah banyak yang fokus “hanya” menjadi seorang *affiliate marketer* dan penghasilannya lebih dari cukup. Bahkan jika Anda tahu ilmunya, Anda akan dikejar-kejar para pemilik produk untuk menjualkan produknya kepada “para pengikut” Anda.

g. Menjadi Seorang Dropshiper

Selain menjadi *affiliate*, jika Anda tidak punya produk sendiri, Anda juga bisa menjadi seorang *dropshiper*. Sebenarnya model *dropship* ini mirip dengan *affiliate*. Bedanya dengan *affiliate* adalah karena Anda akan langsung dibekali dengan sebuah link *affiliate* khusus untuk Anda, di mana Anda hanya perlu menebarkan link itu seluas-luasnya dengan penjelasan sebaik mungkin.

Jika ada yang ingin membeli, mereka akan melakukan prosesnya sendiri dan secara langsung info transaksinya akan masuk ke pihak produsen produk. Lalu setelah itu, si pembeli akan langsung mendapatkan info dari pemilik produk bahwa produknya sudah bisa diakses atau digunakan. Dalam sistem *dropship*, jika ada pembeli yang berminat membeli produk yang Anda promosikan, Anda sebagai perantara harus “sedikit bekerja keras” menyampaikan itu kepada pemilik produk. Jika pembeli sudah mentransfer uangnya kepada Anda, barulah Anda meminta kepada pemilik barang untuk menyiapkan dan mengirimkannya kepada pembeli, atas nama Anda.

Kelihatannya agak sedikit “ribet”. Tapi, sudah cukup banyak yang sukses di model bisnis ini. Karena itu biasanya produk-produk yang dijual dalam model *dropship* ini adalah produk-produk fisik. Anda bisa mencari pemilik produk untuk model ini di berbagai marketplace, seperti: Tokopedia, Bukalapak, dan yang lainnya.

h. Mengajar Orang Lain Secara Online

Anda mungkin tidak punya produk yang dapat dipasarkan, tapi mungkin Anda punya ilmu, *skill* atau bahkan pengalaman tertentu. Itu juga bisa dijual alias diuangkan. Anda –misalnya- jago Bahasa Inggris. Coba Anda tuangkan itu dalam catatan-catatan yang terstruktur. Buatlah slide-slidenya dengan Powerpoint. Lalu rekam penjelasan Anda menjadi sebuah video. Lalu pasarkan dan promosikan. Gunakan media-media sosial yang Anda miliki untuk menyebarkan informasinya.

i. Menyediakan Space Iklan Online

Ini sama saja di dunia *offline*. Jika Anda punya tempat di mana orang bisa menumpang pasang iklan atau balihonya, tentu tidak bisa gratisan. Biayanya ratusan ribu bahkan mungkin jutaan rupiah, jika ada yang ingin numpang beriklan di tembok rumah atau di pintu mobil Anda.

Anda mungkin pernah melihat iklan di koran dan majalah. Itu tidak gratis. Jangan lupa, koran dan majalah itu juga hidup dari iklan. Bahkan, pernah ada info bahwa koran *KOMPAS* itu bahkan sudah bisa “hidup”, meskipun mereka membagikan koran terbitannya secara gratis. Itu karena penghasilan iklannya sudah begitu besar dan lebih dari cukup. Di dunia online, jika Anda mampu menyediakan *space* atau tempat atau media beriklan secara online, Anda akan mendapatkan aliran penghasilan yang lumayan. *Space* apa yang harus Anda siapkan adalah *space* dalam bentuk website atau blog yang informatif. Model bisnis seperti ini sangat cocok untuk Anda yang suka

menulis, khususnya menulis artikel. Contoh paling jelas untuk model ini adalah detik.com, merdeka.com, kumparan.com, dan sebagainya.

j. Membuat Produk Digital Anda Sendiri

Produk digital adalah semua bentuk produk yang tidak memiliki bentuk dan wujud fisik. Bentuknya beragam, bisa berupa rekaman video dan audio, buku elektronik (*e-book*), *software*, *template* website, *tools*, karya desain grafis, dan selainnya. Bagi pemula, peluangnya adalah dengan mengenali diri sendiri. Jika Anda punya ilmu, *skill* atau pengalaman yang bisa dibagikan, Anda dapat membuat rekaman video atau audio untuk mengajarkannya. Siapapun yang ingin belajar dikenakan biaya studi, seperti telah dijelaskan sebelumnya.

Jika Anda seorang penulis atau suka menulis, Anda dapat menulis buku dan menerbitkannya sendiri secara online. Tanpa biaya cetak buku. Anda cukup menulis satu kali, lalu mengubahnya menjadi file Pdf, lalu menjualnya. Pasti laku, jika Anda berhasil mencari orang-orang yang berminat dengan tema yang Anda tulis.

Jika Anda seorang *programmer*, buatlah sebuah program atau *software*, lalu jual secara online. Anda seorang desainer atau pemakai Photoshop dan yang sebagainya, rancanglah beberapa desain atau *template* yang dibutuhkan orang lain, lalu juallah. Sekarang ini, banyak orang yang ingin berbisnis online, tapi tidak punya *skill* desain untuk website dan medsos mereka. Mereka adalah kolam uang Anda.

k. Cari Sendiri Ide Anda

Dunia internet akan terus berkembang. Ke depan akan banyak hal baru yang muncul yang berangkat dari kebutuhan manusia terhadap hal itu. Tugas Anda adalah mencari kebutuhan itu. Tugas Anda adalah mencari di bagian mana orang-orang merasa “malas” melakukan sesuatu, lalu Anda hadir di situ untuk “membantu” kemalasan mereka dengan sebuah produk atau layanan yang Anda buat.

Selain mencari “kemalasan” orang lain, Anda juga dapat mencari “masalah” mereka. Karena di mana ada “masalah”, maka di situ ada peluang bisnis untuk Anda. Jika Anda dapat menemukan solusi untuk masalah orang lain, maka “solusi” Anda itu akan menjadi sumber penghasilan Anda. *Grab* dan *Gojek* muncul ketika manusia ingin naik mobil ke mana-mana dengan biaya murah, tanpa harus memiliki mobil, apalagi menyiapkan garasi untuk itu. *Remote control* lahir memenuhi kemalasan manusia bergerak maju-mundur memindahkan saluran televisinya.

Banyak orang yang ingin diet dan hidup sehat, tapi mereka tidak punya waktu untuk menyiapkan menu makanan sehat mereka di pagi, siang dan malam hari. Jika Anda bisa membantu mereka dengan menyiapkan menu itu, tentu mereka akan dengan senang hati membayar Anda untuk itu.

Penutup

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan sebagai berikut.

1. Kreativitas yang digabungkan dengan kecerdasan dan bakat *entrepreneurship* yang kuat telah menampilkan orang hebat yang terdepan di dalam kemampuannya sebagai pengusaha hebat, pencipta (inovator) berbagai produk.

2. Pengusaha (*entrepreneur*) adalah orang yang memiliki banyak ide, yang memanfaatkan peluang untuk menghasilkan nilai atau kesejahteraan di masyarakat dengan menyediakan produk atau layanan baru berdasarkan kebutuhan yang belum terpenuhi, atau dengan melakukan aktivitas dengan cara baru dan lebih efisien.
3. Kewirausahaan (*entrepreneurship*) yang dimaksud saat ini umumnya sangat berkaitan dengan kreasi bisnis untuk membangun kerajaan bisnis dari nol dan menjalankannya untuk menciptakan kekayaan dan kemakmuran bagi dirinya sendiri dan orang lain.
4. Menumbuhkan dan menanamkan jiwa kewirausahaan dapat ditempuh melalui pendidikan kewirausahaan dengan menggunakan pendekatan tertentu, seperti yang direkomendasikan oleh badan PBB (ILO-UNESCO), yaitu aktivitas kelas, aktivitas simulasi bisnis, keikutsertaan dalam *event* khusus, role model dan mentor, studi lapang, dan jaringan.
5. Studi kelayakan untuk berwirausaha dapat dilakukan dengan langkah-langkah tertentu, yaitu penemuan ide, penelitian, evaluasi, pengurutan usulan yang layak, rencana pelaksanaan, dan pelaksanaan.
6. Memulai bisnis, khususnya bisnis online, dapat dilakukan dengan terlebih dahulu mengubah *mindset*. *Mindset* yang diharapkan, setidaknya ada 7 (tujuh), yaitu: bisnis adalah ibadah, tidak ada bisnis sukses yang instan, fokus pada satu jenis bisnis online dan bukan hanya mengumpulkan ide dan panduan, jangan menunggu sempurna, gagal itu harus, bisnis artinya sama dengan belajar seumur hidup, jaga etika dalam bisnis.
7. Mengembangkan bisnis, khususnya bisnis online, berangkat dari ide tertentu. Setidaknya ada 11 (sebelas) ide yang dapat digunakan untuk mengembangkan bisnis, yaitu: jual produk di website sendiri; jual produk jualan di medsos; kalau tidak punya produk sendiri, jual produk orang lain; kalau punya skill tertentu, itu bisa ditawarkan ke orang lain; kalau tidak punya *skill*, tawarkan jasa orang lain secara online; menjadi seorang *affiliate marketer*; menjadi seorang *dropshiper*; mengajar orang lain secara online; menyediakan *space* iklan online; membuat produk digital anda sendiri; dan cari sendiri ide anda.

Referensi

- Tasmara, Toto. 2010. *Yahudi: Mengapa Mereka Berprestasi? (Cet.I)*. Jakarta: Sinergi Publishing.
- International Labour Office (ILO) and United Nations Educational, Scientific, and Cultural Organization (UNESCO). 2006. *Towards an Intrepreneurial Culture for the Twenty-First Century: Stimulating Entrepreneurial Spirit through Entrepreneurship Education in Secondary Schools*. Jenewa: ILO-UNESCO.
- Sulastri, Lilis. 2016. *Studi Kelayakan Bisnis untuk Wirausaha (Cet.I)*. Bandung: LaGood's Publishing.

Zainuddin, Muhammad Ihsan. (abulmiqdad@gmail.com). 10 April 2019. *Ramadhan & 2 E-Book Gratis: 7 Mindset Sukses Bisnis Online & 11 Ide Bisnis Online Pemula*. E-mail kepada Syahrullah Asyari (syahrullah_math@unm.ac.id).