

KURSUS KEWIRAUSAHAAN TENUN SUTERA MODEL TELUMPOCCOE DI SULAWESI SELATAN

Disusun Oleh :
Kelompok Kerja Binsuslat



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
BALAI PENGEMBANGAN PENDIDIKAN ANAK USIA DINI NONFORMAL DAN INFORMAL
(BPPAUDNI) REGIONAL III MAKASSAR
TAHUN 2012



PENGESAHAN
MODEL PEMBINAAN KURSUS DAN PELATIHAN
TAHUN 2012

Pengembangan ***Kewirausahaan Tenun Sutra Model Tellumpocce di Sulawesi Selatan*** memenuhi syarat sebagai sebuah model Binsuslat.

Makassar, Novemeber 2012

Kepala BPPAUDNI Reg. III

Pakar/Praktisi

DR. H. Muhammad Hasbi,
NIP. 19730623 199303 1001

Drs. Muh. Basri Jafar, M.A. Ph.D

KATA PENGANTAR

Assalamu Alaikum Wr.Wb

Syukur Alhamdulillah kami panjatkan kehadiran Allah SWT, atas limpahan rahmat dan hidayahNya sehingga **Kursus Kewirausahaan Sutra Model Tellumpocoe di Sulawesi Selatan** dapat diselesaikan sebagaimana adanya.

Penyusunan Model ini dimaksudkan sebagai acuan dalam rangka penyelenggaraan program Kursus Kewirausahaan yang lebih efektif.

Guna kesempurnaan dan kesuksesan model tersebut, diharapkan bantuan dan partisipasi dari semua pihak yang terkait, terutama sumbangsaranya serta kritik perbaikannya.

Akhirnya, semoga Allah SWT senantiasa memberi petunjuk dan memberkati setiap langkah kita. Amin

Wassalamu Alaikum Wr.Wb

Makassar, November 2012

Ketua Tim Pengembang

Ibrahim, S.Pd. M.Pd.
Nip. 19670524 200501 1 001

DAFTAR ISI

	HALAMAN
HALAM JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan	5
D. Manfaat	6
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Konsep Wirausaha	7
1. Pengertian Wirausaha	7
2. Hakekat Wirausaha	12
3. Karakteristik Kewirausahaan	14
4. Langkah-langkah yang Dilakukan Dalam Pengembangan Usaha	27
B. Konsep Tellumpocoe	32
C. Sinergitas Dalam Penyelenggaraan Kursus Kewirausahaan ..	36

D. Kerangka Pikir	39
BAB III KARAKTERISTIK MODEL	
A. Gambaran Model	41
B. Kelembagaan	44
C. Kurikulum Pembelajaran	45
D. Struktur Kurikulum	45
E. Pendidik dan Tenaga Kependidikan	46
F. Sarana dan Prasarana	47
G. Pembiayaan	47
H. Penilaian dan Indikator Keberhasilan	48
DAFTAR PUSTAKA.....	50

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Skema Kerangka Model Tellumpoccoe	38
Gambar 2 Bagang Alur Pengembangan Model	42

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Peluang berwirausaha dewasa ini semakin terbuka. Salah satu bentuk dukungan tersebut berupa penyediaan modal berwirausaha melalui pinjaman tanpa agunan bagi remaja, mahasiswa, atau generasi muda yang tertarik membuka usaha. Potensi berwirausaha masyarakat pada dasarnya memiliki peluang yang besar. Hal ini bisa dilihat dari keanekaragaman hasil flora dan fauna berupa sumberdaya alam yang kaya akan aneka ragam tumbuhan dan hewan. Kekayaan yang demikian biasa disebut sebagai potensi lokal. Potensi lokal memiliki peluang untuk dikembangkan, melalui sentuhan baik pada aspek kuantitas maupun kualitasnya sehingga dapat bernilai ekonomi.

Keberadaan wirausahawan atau biasa dikenal dengan istilah Entrepreneur mampu menentukan kemajuan ekonomi suatu daerah. Hal ini dapat dilihat dari pandangan *David Mc. Cleland* (M.P Astamoen;2005) bahwa suatu Negara akan mencapai tingkat kemakmuran apabila sejumlah entrepreneurnya paling sedikit 2 % dari total jumlah penduduknya.. Kondisi demikian sangat menajubkan angka 2% dari entrepreneur mampu mengayomi / menentukan kemajuan 98 % dari penduduk itu sendiri.

Dalam konteks yang nyata, walaupun keberadaan entrepreneur begitu berarti, tetapi pertanyaan penting adalah bagaimana menjadi entrepreneur?. Hal ini sebaiknya menjadi perhatian bersama dari beberapa kalangan (Stakeholder) yang memiliki kewenangan dan tertarik untuk

melahirkan para entrepreneur. Pada model ini ada tiga stakeholder yang dinilai memiliki potensi dan mampu bekerjasama menggunakan masing-masing fungsi dan kewenangannya untuk menjadi induk yang melahirkan para entrepreneur. Ketiga stakeholder yang dimaksud adalah *Pengusaha, Perguruan Tinggi dan Pemerintah*. Setiap bagian dari stakeholder dimaksud memiliki fungsi yang akan mengatur proses pelaksanaan kegiatan pembelajaran kewirausahaan bagi peserta didik. *Pengusaha* melakokan fungsinya sebagai pemandu memasuki “ Dunia Usaha” yang berbeda dengan dunia nyata sehari – hari bagi peserta didik. *Perguruan Tinggi* menyentuh aspek penggunaan dan cara berpikir ilmiah dalam menangkap dan mengartikan fenomena yang ada. Berikutnya adalah pemerintah yang banyak berperan dalam memberi informasi serta memudahkan urusan birokrasi dan administrasi. Masing – masing fungsi dipaparkan dalam skala umum, adapun rinciannya disajikan pada konteks spesifik yang dapat dibaca pada bagian selanjutnya dari model ini.

Sasaran potensi penyelenggaraan program pembelajaran keterampilan bagi masyarakat yang kurang mampu, tidak lepas dari unsur-unsur yang bersumber pada daerah itu sendiri. Hal ini disadari bahwa semua daerah memiliki potensi unggulan tersendiri yang dapat dikompersi menjadi sumber penghasilan yang layak bagi masyarakat setempat. Potensi unggulan lokal tersebut dapat digambarkan di tiga daerah sebagaimana hasil studi pendahuluan dalam rangka pengembangan model, yakni :

Potensi lokal daerah yang memiliki peluang usaha (bisnis) yang baik cukup banyak berdasarkan hasil studi eksplorasi yang dilakukan di

tiga Kabupaten yakni; Sidrap, Soppeng dan Wajo ditemukan beberapa produk unggulan local antara lain : Kabupaten Soppeng memiliki potensi bidang usaha (1) tembakau CabengE; (2)Beras Mandi; (3) Ulat Sutra; (4) Pemintalan Kapas; (5) Pandai Besi; (6) Pandai Emas; ; (7) Tanaman, Cengkeh, Kemiri, Gula Aren; (8) Pariwisata; Untuk Kabupaten Sidrap tercatat sebagai berikut Padi, jambu mente, Kakao, jangung, Ternak ayam, Panadai Besi, pandai emas dan lain-lain. Sedangkan Kabupaten Wajo potensi lokalnya seperti; Kakao, Minyak kelapa, Perikanan air tawar (Danau Tempe) dan persutraaan alam yang terkenal dengan *Lipa Sabbe To SengkangE*.

Dari beberapa produk unggulan local yang ada di daerah wilayah studi eksplorasi terdapat satu potensi unggulan local yang menjadi cirri khas daerah Kabupaten Wajo yakni ***Tenun kain sutra*** yang perlu kembali digairahkan agar dapat diproduksi secara berkesinambungan dan dapat meningkatkan penghasilan masyarakat. Sepanjang perjalanan persuteraan di kabupaten Wajo sudah mengalami tantangan dan masa-masa sulit, namun karena prinsip yang selalu di pertahankan Oleh para pelaku persutraan. Menurut Pak H. Baji (*Resopa temmangingngi, na malomo naleti pammase DewataE*) keuletan dan loyaritas mempertahankan profesinya dengan melakukan berbagai upaya pengembangan dan inovasi yang berguna menyebabkan mereka mampu eksis hingga saat sekarang ini . Namun demikian bukanlah tidak ada permasalahan dalam menjalankan usahanya. Lebih lanjut dikatakan bahwa peluang usaha sutra ini dengan sangat terpaksa pesanan dari daerah Jawa tidak dapat dipenuhi karena stok bahan baku kurang.

Pemilihan vokasi Tenun Kain Sutra Kabupaten Wajo didasari oleh kajian potensi unggulan local yang merupakan ciri khas daerah setempat dan bahkan merupakan ciri khas propinsi Sulawesi Selatan. yang selama ini mengalami berbagai kendala dalam produksinya disebabkan antara lain: (1) petani selama ini hanya mengandalkan telur dan murbei lokal yang produktivitasnya jauh dibawah bibit impor. (2) Petani juga tidak kutang mendapatkan penyuluhan secara intensif terkait pengembangan sutera alam. Akibatnya, terjadi penurunan produksi sutera alam Sulsel dalam satu dasawarsa terakhir disebabkan kualitas murbei dan telur yang rendah.

Berbagai permasalahan yang masih di jumpai yaitu diantaranya masih belum berjalannya dengan baik organisasi yang menghimpun pengusaha persuteraan ; Belum tertatanya dngan baik pemasaran produk sutera utamanya dalam pemasaran luar daerah dan pulau Jawa sehingga sering menimbulkan persaingan usaha yang tidak sehat; Belum adanya upaya maksimal dalam perlindungan hak cipta utamanya kreasi motif dan design yang mengakibatkan kerugian bagi pengrajin yang berorientasi pada bidang tersebut;

Sulitnya mendapatkan bahan baku benang sutera yang berkualitas tinggi utamanya benang produksi lokal sehingga membutuhkan upaya dari pihak yang berkompeten untuk terus berupaya mengatasi hal tersebut; Belum adanya klasifikasi harga terhadap produk sehingga dapat menimbulkan persepsi yang keliru terhadap produk sutera yang di hasilkan ; Bebarapa pengusaha belum bisa mengembangkan usahanya lebih luas karena kekurangan dana disebabkan karena tingkat keyakinan perbankan dan lembaga pembiayaan lainnya unuk mendanai kegiatan persuteraan

masih rendah; Masih ada beberapa pengusaha atau pengrajin yang belum konsisten mempertahankan kualitas produk yang di hasilkan dan hal-hal lain yang biasa di jumpai oleh pengusaha atau pengrajin di bidang lainnya.

Melihat tantangan permasalahan tersebut maka di perlukan upaya dari segenap stakeholder persuteraan yang ada baik pengrajin atau pengusaha persuteraan maupun instansi pemerintah dan lembaga pemberdayaan lainnya, serta para ilmuan untuk berkomitmen dalam mencari solusi pemecahan permasalahan tersebut di atas dengan mengutamakan kepentingan persuteraan dan nama baik Kabupaten sebagai daerah penghasil produk sutera yang berkualitas.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana langkah-langkah penyelenggaraan kursus bagi pengrajin sutra dalam rangka peningkatan pengetahuan dan keterampilan berwirausaha di Kabupaten Wajo
2. Bagaimana mensinergikan Pemerintah, Pengusaha dan Perguruan Tinggi dalam melaksanakan kursus dan pelatihan wirausaha Sutra di Kabupaten Wajo

C. Tujuan

1. Tujuan Umum

Mensinergikan potensi Pemerintah, Pengusaha dan Perguruan Tinggi guna membekali peserta didik dengan pengetahuan dan keterampilan berwirausaha Kerajinan sutra agar dapat bekerja dan berusaha mandiri dalam rangka peningkatan penghasilan.

2. Tujuan Khusus

1. Memberikan bekal pengetahuan kebijakan local pemerintah dalam mengembangkan wirausaha tenun sutra
2. Memberikan bekal keterampilan wirausaha bagi pengrajin tenun sutra dalam rangka membangun dan menciptakan lapangan kerja
3. Memberikan bekal pengetahuan dan keterampilan berfikir ilmiah dalam rangka mengembangkan wirausaha tenun sutra

D. Manfaat

1. Bagi lembaga kursus dan pelatihan (LKP) dan PKBM serta UPT PNF
2. Bagi jurusan pendidikan Luar Sekolah atau lembaga PNF
3. Bagi Mahasiswa, dosen dan akademisi yang berminat akan kegiatan wirausaha Sutra
4. Bagi masyarakat luas yang tertarik untuk mengembangkan kajian potensi local daerah

BAB II LANDASAN TEORI

A. Konsep Wirausaha

1. Pengertian Wirausaha (Entrepreneur)

Istilah wirausaha diperkenalkan oleh Suparman Sumahamijaya pada tahun 1975 dengan menjabarkan dalam istilah aslinya yaitu *entrepreneur*, dalam arti mereka yang memulai usaha baru, menanggung segala resiko, dan mendapatkan keuntungan.

Kata “Wirausaha” merupakan terjemahan dari istilah bahasa Inggris *entrepreneur*, yang artinya adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan untuk melihat dan menilai kesempatan peluang bisnis. J. B. Say menggambarkan pengusaha sebagai orang yang mampu memindahkan sumber-sumber ekonomi dari tingkat produktivitas rendah ke tingkat produktivitas tinggi karena mampu menghasilkan produk yang lebih banyak.

Kewirausahaan berasal dari kata wira dan usaha. Menurut dari segi etimologi (asal usul kata). **Wira**, artinya pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, gagah berani, berjiwa besar, dan berwatak agung. **Usaha**, artinya perbuatan amal, bekerja, berbuat sesuatu. Jadi, **wirausaha** adalah pejuang atau pahlawan yang berbuat sesuatu. Wirausaha dapat mengumpulkan sumber daya yang di butuhkan guna mengambil keuntungan dari padanya, dan mengambil tindakan yang tepat guna untuk memastikan keberhasilan usahanya. Wirausaha ini bukan faktor keturunan atau bakat, tetapi sesuatu yang dapat dipelajari dan dikembangkan.

Pada beberapa definisi sering mendengar tentang kata “Wirausaha”, “Kewirausahaan” maupun “Wirausahawan” Apakah yang dimaksud dengan “Wirausaha”, “Kewirausahaan” maupun “Wirausahawan” tersebut? Dan apakah beda ketiga kata tersebut?.**Wirausaha** adalah kemampuan yang dimiliki oleh seseorang untuk melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis; mengumpulkan sumber dayasumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat dan mengambil keuntungan dalam rangka meraih sukses.

Kewirausahaan pada hakekatnya adalah sifat, ciri dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif.Sedangkan yang dimaksudkan dengan seorang **Wirausahawan** adalah orang-orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatankesempatan bisnis; mengumpulkan sumber daya-sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat, mengambil keuntungan serta memiliki sifat, watak dan kemauan untuk mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif dalam rangka meraih sukses/meningkatkan pendapatan.

Menurut Wirausahawan Suryana (2001), adalah mereka yang melakukan upaya-upaya kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide, dan meramu sumber daya untuk menemukan peluang (opportunity) dan perbaikan (preparation) hidup demikian pula pandangan Prawirokusumo, (1997) Kewirausahaan (entrepreneurship) muncul apabila seseorang individu berani mengembangkan usaha-usaha dan ide-ide barunya. Proses kewirausahaan meliputi semua fungsi, aktivitas dan tindakan yang berhubungan dengan perolehan peluang dan penciptaan organisasi usaha.

Pada hakekatnya semua orang adalah wirausaha dalam arti mampu berdiri sendiri dalam menjalankan usahanya dan pekerjaannya guna mencapai tujuan pribadinya, keluarganya, masyarakat, bangsa dan negaranya, akan tetapi banyak diantara kita yang tidak berkarya dan berkarya untuk mencapai prestasi yang lebih baik untuk masa depannya, dan ia menjadi ketergantungan pada orang lain, kelompok lain dan bahkan bangsa dan Negara lainnya. Istilah kewirausahaan, kata dasarnya berasal dari terjemahan entrepreneur, yang dalam bahasa Inggris di kenal dengan *between taker* atau *go between*. Pada abad pertengahan istilah *entrepreneur* digunakan untuk menggambarkan seseorang aktor yang memimpin proyek produksi, Konsep wirausaha secara lengkap dikemukakan oleh Josep Schumpeter, yaitu sebagai orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku baru. Orang tersebut melakukan kegiatannya melalui organisasi bisnis yang baru atau pun yang telah ada. Dalam definisi tersebut ditekankan bahwa wirausaha adalah orang yang melihat adanya peluang kemudian menciptakan sebuah organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut. Sedangkan proses kewirausahaan adalah meliputi semua kegiatan fungsi dan tindakan untuk mengejar dan memanfaatkan peluang dengan menciptakan suatu organisasi. Istilah wirausaha dan wiraswasta sering digunakan secara bersamaan, walaupun memiliki substansi yang agak berbeda. Norman M. Scarborough dan Thomas W. Zimmerer (1993:5) mengemukakan definisi wirausaha sebagai berikut : “*An entrepreneur is one who creates a new business in the face of risk and uncertainty for the purpose of achieving profit and growth by identifying*

opportunities and assembling the necessary resources to capitalize on those opportunities”.

Ditambahkan oleh Steinhoff dan John F. Burgess (1993:35) wirausaha adalah orang yang mengorganisir, mengelola dan berani menanggung resiko untuk menciptakan usaha baru dan peluang berusaha. Secara esensi pengertian entrepreneurship adalah suatu sikap mental, pandangan, wawasan serta pola pikir dan pola tindak seseorang terhadap tugas-tugas yang menjadi tanggungjawabnya dan selalu berorientasi kepada pelanggan. Atau dapat juga diartikan sebagai semua tindakan dari seseorang yang mampu memberi nilai terhadap tugas dan tanggungjawabnya. Adapun kewirausahaan merupakan sikap mental dan sifat jiwa yang selalu aktif dalam berusaha untuk memajukan karya baktinya dalam rangka upaya meningkatkan pendapatan di dalam kegiatan usahanya. Selain itu kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*create new and different*) melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang dalam menghadapi tantangan hidup. Pada hakekatnya kewirausahaan adalah sifat, ciri, dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif.

Orang-orang yang memiliki kreativitas dan inovasi yang tinggi dalam hidupnya. Secara epistemologis, sebenarnya kewirausahaan hakikatnya adalah suatu kemampuan dalam berpikir kreatif dan berperilaku inovatif yang dijadikan dasar, sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat dan kiat dalam menghadapi tantangan hidup. Seorang wirausahawan tidak hanya

dapat berencana, berkata-kata tetapi juga berbuat, merealisasikan rencana-rencana dalam pikirannya ke dalam suatu tindakan yang berorientasi pada sukses. Maka dibutuhkan kreatifitas, yaitu pola pikir tentang sesuatu yang baru, serta inovasi, yaitu tindakan dalam melakukan sesuatu yang baru.

Dalam kewirausahaan perlu adanya pengembangan usaha, yang dimana dapat membantu para wirausahawan untuk mendapatkan ide dalam pembuatan barang-barang yang akan dijadikan produk yang akan dijual. Dalam proses pengembangan usaha ini diperlukannya jiwa seseorang wirausaha yang *soft skill* yang artinya adanya ketekunan berani mengambil resiko, terampil, tidak mudah putus asa, mempunyai kemauan terus belajar, memberi pelayanan yang terbaik kepada konsumen, bersikap ramah terhadap konsumen, sabar, pandai mengelola dan berdo'a. karena semua usaha dan rencana tidak akan berhasil tanpa adanya ridho dari Allah SWT.

Beberapa konsep kewirausahaan seolah identik dengan kemampuan para wirausahawan dalam dunia usaha (*business*). Padahal, dalam kenyataannya, kewirausahaan tidak selalu identik dengan watak/ciri wirausahawan semata, karena sifat-sifat wirausahawan pun dimiliki oleh seorang yang bukan wirausahawan. Wirausaha mencakup semua aspek pekerjaan, baik karyawan swasta maupun pemerintahan (Soeparman Soemahamidjaja, 1980).

Esensi dari kewirausahaan adalah menciptakan nilai tambah di pasar melalui proses pengkombinasian sumber daya dengan cara-cara baru dan berbeda agar dapat bersaing. **Intinya**, seorang Wirausahawan adalah orang-orang yang memiliki jiwa Wirausaha dan mengaplikasikan hakekat Kewirausahaan dalam hidupnya.

2. Hakekat Wirausaha.

Walaupun di antara para ahli ada yang lebih menekankan kewirausahaan pada peran pengusaha kecil, namun sifat inipun sebenarnya dimiliki oleh orang-orang yang berprofesi di luar wirausahawan. Jiwa kewirausahaan ada pada setiap orang yang menyukai perubahan, pembaharuan, kemajuan dan tantangan, apapun profesinya.

Dengan demikian, ada enam hakekat pentingnya Kewirausahaan, yaitu:

- 1) Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses dan hasil bisnis (Ahmad Sanusi, 1994)
- 2) Kewirausahaan adalah suatu nilai yang dibutuhkan untuk memulai sebuah usaha dan mengembangkan usaha (Soeharto Prawiro, 1997)
- 3) Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (kreatif) dan berbeda (inovatif) yang bermanfaat dalam memberikan nilai lebih.
- 4) Kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (Drucker, 1959)
- 5) Kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreatifitas dan keinovasian dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan usaha (Zimmerer, 1996)
- 6) Kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan.

Lebih detailnya dirangkum beberapa konsep di atas yang termuat dalam 6 (Enam) hakekat penting kewirausahaan sebagai berikut (Suryana,2003 : 13), yaitu :

- 1) Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses, dan hasil bisnis (Acmad Sanusi, 1994).
- 2) Kewirausahaan adalah suatu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different*) (Drucker, 1959).
- 3) Kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (Zimmerer. 1996).
- 4) Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha (*start-up phase*) dan perkembangan usaha (*venture growth*) (Soeharto Prawiro, 1997).
- 5) Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*), dan sesuatu yang berbeda (*inovative*) yang bermanfaat memberi nilai lebih.
- 6) Kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan baru, menemukan cara baru untuk menghasilkan barang dan jasa yang baru yang lebih efisien, memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada,

dan menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.

Berdasarkan ke- 6 (Enam) konsep diatas, secara ringkas kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai sesuatu kemampuan kreatif dan inovatif (*create new and different*) yang dijadikan kiat, dasar, sumber daya, proses dan perjuangan untuk menciptakan nilai tambah barang dan jasa yang dilakukan dengan keberanian untuk menghadapi risiko.

3. Karakteristik Kewirausahaan

Dari segi karakteristik perilaku, Wirausaha (*entepreneur*) adalah mereka yang mendirikan, mengelola, mengembangkan, dan melembagakan perusahaan miliknya sendiri. Wirausaha adalah mereka yang bisa menciptakan kerja bagi orang lain dengan berswadaya. Definisi ini mengandung asumsi bahwa setiap orang yang mempunyai kemampuan normal, bisa menjadi wirausaha asal mau dan mempunyai kesempatan untuk belajar dan berusaha. Berwirausaha melibatkan dua unsur pokok (1) peluang dan, (2) kemampuan menanggapi peluang, Berdasarkan hal tersebut maka definisi kewirausahaan adalah “tanggapan terhadap peluang usaha yang terungkap dalam seperangkat tindakan serta membuahkan hasil berupa organisasi usaha yang melembaga, produktif dan inovatif.” (Pekerti, 1997) Sejalan dengan pendapat di atas, Salim Siagian (1999) mendefinisikan: “Kewirausahaan adalah semangat, perilaku, dan kemampuan untuk memberikan tanggapan yang positif terhadap peluang memperoleh keuntungan untuk diri sendiri dan atau pelayanan yang lebih baik pada pelanggan/masyarakat; dengan selalu berusaha mencari dan melayani

langganan lebih banyak dan lebih baik, serta menciptakan dan menyediakan produk yang lebih bermanfaat dan menerapkan cara kerja yang lebih efisien, melalui keberanian mengambil resiko, kreativitas dan inovasi serta kemampuan manajemen.”

1. Motif Berprestasi Tinggi

Para ahli mengemukakan bahwa seseorang memiliki minat berwirausaha karena adanya motif tertentu, yaitu motif berprestasi (*achievement motive*). Menurut Gede Anggan Suhandha (Suryana, 2003 : 32) Motif berprestasi ialah suatu nilai sosial yang menekankan pada hasrat untuk mencapai yang terbaik guna mencapai kepuasan secara pribadi. Faktor dasarnya adalah kebutuhan yang harus dipenuhi. Seperti yang dikemukakan oleh Maslow (Suryana 2003:19) tentang teori motivasi yang dipengaruhi oleh tingkatan kebutuhan, sesuai dengan tingkatan pemuasannya, yaitu kebutuhan fisik (*physiological needs*), kebutuhan akan keamanan (*security needs*), kebutuhan harga diri (*esteem needs*), dan kebutuhan akan aktualisasi diri (*self-actualiazation needs*). Kebutuhan berprestasi wirausaha terlihat dalam bentuk tindakan untuk melakukan sesuatu yang lebih baik dan lebih efisien dibandingkan sebelumnya. Wirausaha yang memiliki motif berprestasi pada umumnya memiliki ciri-ciri sebagai berikut (Suryana, 2003 : 33-34)

- a. Ingin mengatasi sendiri kesulitan dan persoalan-persoalan yang timbul pada dirinya.
- b. Selalu memerlukan umpan balik yang segera untuk melihat keberhasilan dan kegagalan.

- c. Memiliki tanggung jawab personal yang tinggi.
- d. Berani menghadapi resiko dengan penuh perhitungan.
- e. Menyukai tantangan dan melihat tantangan secara seimbang (*fifty-fifty*).

Jika tugas yang diembannya sangat ringan, maka wirausaha merasa kurang tantangan, tetapi ia selalu menghindari tantangan yang paling sulit yang memungkinkan pencapaian keberhasilan sangat rendah.

Motivasi (*Motivation*) berasal dari bahasa latin “*movere*” yang berarti to move atau menggerakkan, (Steers and Porter, 1991:5), sedangkan Suriasumantri (2004:92) berpendapat, motivasi merupakan dorongan, hasrat, atau kebutuhan seseorang. Motif dan motivasi berkaitan erat dengan penghayatan suatu kebutuhan berperilaku tertentu untuk mencapai tujuan. Motif menghasilkan mobilisasi energi (semangat) dan menguatkan perilaku seseorang. Secara umum motif sama dengan drive.

Beck (1990: 19), berdasarkan pendekatan regulatoris, menyatakan “drive” sama seperti sebuah kendaraan yang mempunyai suatu mekanisme untuk membawa dan mengarahkan perilaku seseorang. Sejalan dengan itu, berdasarkan teori atribusi Weiner (Gredler, 1991: 452) ada dua lokus penyebab seseorang berhasil atau berprestasi., dikenal dengan sebutan lokus, terbagi dua, yaitu :

- a. Lokus penyebab instrinsik mencakup (1) kemampuan, (2) usaha, dan (3) suasana hati (mood), seperti kelelahan dan kesehatan.
- b. Lokus penyebab ekstrinsik meliputi (1) sukar tidaknya tugas, (2) nasib baik (keberuntungan), dan (3) pertolongan orang lain.

Motivasi berprestasi mengandung dua aspek, yaitu :

- a. Mencirikan ketahanan dan suatu ketakutan akan kegagalan dan

- b. Meningkatkan usaha keras yang berguna dan mengharapkan akan keberhasilan (McClelland, 1976: 74-75).

Namun, Travers (1982:435) mengatakan bahwa ada dua kategori penting dalam motivasi berprestasi, yaitu mengharapkan akan sukses dan takut akan kegagalan. Uraian di atas menunjukkan bahwa setidaknya-tidaknya ada dua indikator dalam motivasi berprestasi (tinggi), yaitu kemampuan dan usaha. Namun, bila dibandingkan dengan atribusi intrinsik dari Wainer, ada tiga indikator motivasi berprestasi tinggi yaitu: kemampuan, usaha, dan suasana hati (kesehatan). Berdasarkan uraian di atas, hakikat motivasi berprestasi dalam penelitian ini adalah rangsangan-rangsangan atau daya dorong yang ada dalam diri yang mendasari kita untuk belajar dan berupaya mencapai prestasi belajar yang diharapkan.

2. Selalu Perspektif

Seorang wirausahawan hendaknya seorang yang mampu menatap masa dengan dengan lebih optimis. Melihat ke depan dengan berfikir dan berusaha. Usaha memanfaatkan peluang dengan penuh perhitungan. Orang yang berorientasi ke masa depan adalah orang yang memiliki persepektif dan pandangan kemasa depan. Karena memiliki pandangan jauh ke masa depan maka ia akan selalu berusaha untuk berkarsa dan berkarya (Suryana, 2003 : 23). Kuncinya pada kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru serta berbeda dengan yang sudah ada.

Walaupun dengan risiko yang mungkin dapat terjadi, seorang yang perspektif harus tetap tabah dalam mencari peluang tantangan demi pembaharuan masa depan. Pandangan yang jauh ke depan membuat

wirausaha tidak cepat puas dengan karsa dan karya yang sudah ada. Karena itu ia harus mempersiapkannya dengan mencari suatu peluang.

Seorang wirausahawan hendaknya seorang yang mampu menatap masa dengan lebih optimis. Melihat ke depan dengan berfikir dan berusaha. Usaha memanfaatkan peluang dengan penuh perhitungan. Orang yang berorientasi ke masa depan adalah orang yang memiliki persepektif dan pandangan kemasa depan. Karena memiliki pandangan jauh ke masa depan maka ia akan selalu berusaha untuk berkarsa dan berkarya (Suryana, 2003 : 23). Kuncinya pada kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru serta berbeda dengan yang sudah ada.

3. Memiliki Kreatifitas Tinggi

Menurut Theodore Levit, kreativitas adalah kemampuan untuk berfikir yang baru dan berbeda. Menurut Levit, kreativitas adalah berfikir sesuatu yang baru (*thinking new thing*), oleh karena itu menurutnya kewirausahaan adalah berfikir dan bertindak sesuatu yang baru atau berfikir sesuatu yang lama dengan cara-cara baru. Menurut Zimmerer dalam buku yang ditulis Suryana (2003 : 24) dengan judul buku "*Entrepreneurship And The New Venture Formation*", mengungkapkan bahwa ide-ide kreativitas sering muncul ketika wirausaha melihat sesuatu yang lama dan berfikir sesuatu yang baru dan berbeda. Oleh karena itu kreativitas adalah menciptakan sesuatu dari yang asalnya tidak ada (*generating something from nothing*). Inovasi adalah kemampuan untuk menerapkan kreativitas dalam rangka memecahkan persolan-persolan dan peluang untuk meningkatkan

dan memperkaya kehidupan. Dari definisi diatas, kreativitas mengandung pengertian, yaitu :

- a. Kreativitas adalah menciptakan sesuatu yang asalnya tidak ada.
- b. Hasil kerjasama masa kini untuk memperbaiki masa lalu dengan cara baru.
- c. Menggantikan sesuatu dengan sesuatu yang lebih sederhana dan lebih baik.

Menurut Zimmerer(1996:7), "*creativity ideas often arise when entrepreneurs look at something old and think something new or different*". Ide-ide kreativitas sering muncul ketika wirausaha melihat sesuatu yang lama dan berpikir sesuatu baru dan berbeda. Oleh karena itu kreativitas adalah nciptakan sesuatu dari yang asalnya tidak ada (*generating something from nothing*). Rahasia kewirausahaan adalah dalam menciptakan nilai tambah barang dan jasa terletak pada penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan meraih peluang yang dihadapi tiap hari (*applying creativity and inovation to solve the problems and to exploit opportunities that people face every day*). Berinisiatif ialah mengerjakan sesuatu tanpa menunggu perintah. Kebiasaan berinisiatif akan melahirkan kreativitas (daya cipta) setelah itu melahirkan inovasi. Memiliki Perilaku Inovatif Tinggi

Menjadi wirausaha yang handal tidaklah mudah. Tetapi tidaklah sesulit yang dibayangkan banyak orang, karena setiap orang dalam belajar berwirausaha. Menurut Poppy King, wirausaha muda dari Australia yang terjun ke bisnis sejak berusia 18 tahun, ada tiga hal yang selalu dihadapi seorang wirausaha di bidang apapun, yakni: pertama, obstacle

(hambatan); kedua, *hardship* (kesulitan); ketiga, *very rewarding life* (imbalan atau hasil bagi kehidupan yang memukau). Sesungguhnya kewirausahaan dalam batas tertentu adalah untuk semua orang. Banyak alasan untuk mengatakan hal itu. Pertama, setiap orang memiliki cita-cita, impian, atau sekurang-kurangnya harapan untuk meningkatkan kualitas hidupnya sebagai manusia. Hal ini merupakan semacam “intuisi” yang mendorong manusia normal untuk bekerja dan berusaha. “Intuisi” ini berkaitan dengan salah satu potensi kemanusiaan, yakni daya imajinasi kreatif. Karena manusia merupakan satu-satunya makhluk ciptaan Tuhan yang, antara lain, dianugerahi daya imajinasi kreatif, maka ia dapat menggunakannya untuk berpikir. Pikiran itu dapat diarahkan ke masa lalu, masa kini, dan masa depan. Dengan berpikir, ia dapat mencari jawaban-jawaban terhadap pertanyaan-pertanyaan penting seperti: Dari manakah aku berasal? Dimanakah aku saat ini? Dan kemanakah aku akan pergi? Serta apakah yang akan aku wariskan kepada dunia ini?

Berikut Ini Adalah 10 (sepuluh) Dasar yang dimiliki oleh mereka yang berwirausaha Dari Nol atau tingkat pemula, antara lain :

- a. Digerakkan Oleh Ide Dan Impian,
- b. Lebih Mengandalkan Kreativitas,
- c. Menunjukkan Keberanian,
- d. Percaya Pada Hoki, Tapi Lebih Percaya Pada Usaha Nyata,
- e. Melihat Masalah Sebagai Peluang,
- f. Memilih Usaha Sesuai Hobi Dan Minat,
- g. Mulai Dengan Modal Seadanya,
- h. Senang Mencoba Hal Baru,

- i. Selalu Bangkit Dari Kegagalan, Dan
- j. Tak Mengandalkan Gelar Akademis.

Sepuluh kiat sukses itu pada dasarnya sederhana, tidak memerlukan orang-orang yang luar biasa. Orang dengan IQ tinggi, sedang, sampai rendah dapat (belajar) melakukannya.

4. Selalu Komitmen dalam Pekerjaan, Memiliki Etos Kerja dan Tanggung Jawab

Seorang wirausaha harus memiliki jiwa komitmen dalam usahanya dan tekad yang bulat didalam mencurahkan semua perhatiannya pada usaha yang akan digelutinya, didalam menjalankan usaha tersebut. seorang wirausaha yang sukses terus memiliki tekad yang menggebu-gebutan menyala-nyala (semangat tinggi) dalam mengembangkan usahanya, ia tidak setengah-setengah dalam berusaha, berani menanggung resiko, bekerja keras, dan tidak takut menghadapi peluang-peluang yang ada dipasar. Tanpa usaha yang sungguh-sungguh terhadap pekerjaan yang digelutinya maka wirausaha sehebat apapun pasti menemui jalan kegagalan dalam usahanya. Oleh karena itu penting sekali bagi seorang wirausaha untuk komit terhadap usaha dan pekerjaannya.

5. Mandiri atau Tidak Ketergantungan

Sesuai dengan inti dari jiwa kewirausahaan yaitu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (create new and different) melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang dalam menghadapi tantangan hidup, maka seorang wirausaha harus mempunyai kemampuan kreatif didalam mengembangkan ide dan

pikiranya terutama didalam menciptakan peluang usaha didalam dirinya, dia dapat mandiri menjalankan usahanya digelutinya tanpa harus bergantung pada orang lain, seorang wirausaha harus dituntut untuk selalu menciptakan hal yang baru dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber yang ada di sekitarnya, mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan baru, menemukan cara baru untuk menghasilkan barang dan jasa yang baru yang lebih efisien, memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.

6. Berani Menghadapi Risiko

Richard Cantillon, orang pertama yang menggunakan istilah *entrepreneur* di awal abad ke-18, mengatakan bahwa wirausaha adalah seseorang yang menanggung risiko. Wirausaha dalam mengambil tindakan hendaknya tidak didasari oleh spekulasi, melainkan perhitungan yang matang. Ia berani mengambil risiko terhadap pekerjaannya karena sudah diperhitungkan. Oleh sebab itu, wirausaha selalu berani mengambil risiko yang moderat, artinya risiko yang diambil tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah. Keberanian menghadapi risiko yang didukung komitmen yang kuat, mendorong wirausaha untuk terus berjuang mencari peluang sampai memperoleh hasil. Hasil-hasil itu harus nyata/jelas dan objektif, dan merupakan umpan balik (*feedback*) bagi kelancaran kegiatannya (Suryana, 2003 : 14-15).

Kemauan dan kemampuan untuk mengambil risiko merupakan salah satu nilai utama dalam kewirausahaan. Wirausaha yang tidak

maumengambil risiko akan sukar memulai atau berinisiatif. Menurut Angelita S.Bajaro, “seorang wirausaha yang berani menanggung risiko adalah orang yang selalu ingin jadi pemenang dan memenangkan dengan cara yang baik” oleh Yuyun Wirasasmita, (Suryana, 2003 : 21). Wirausaha adalah orang yang lebih menyukai usaha-usaha yang lebih menantang untuk lebih mencapai kesuksesan atau kegagalan daripada usaha yang kurang menantang. Oleh sebab itu, wirausaha kurang menyukai risiko yang terlalu rendah atau terlalu tinggi. Keberanian untuk menanggung risiko yang menjadi nilai kewirausahaan adalah pengambilan risiko yang penuh dengan perhitungan dan realistis. Kepuasan yang besar diperoleh apabila berhasil dalam melaksanakan tugas-tugasnya secara realistis. Wirausaha menghindari situasi risiko yang rendah karena tidak ada tantangan, dan menjauhi situasi risiko yang tinggi karena ingin berhasil.

7. Selalu Mencari Peluang

Esensi kewirausahaan yaitu tanggapan yang positif terhadap peluang untuk memperoleh keuntungan untuk diri sendiri dan atau pelayanan yang lebih baik pada pelanggan dan masyarakat, cara yang etis dan produktif untuk mencapai tujuan, serta sikap mental untuk merealisasikan tanggapan yang positif tersebut. Pengertian itu juga menampung wirausaha yang pengusaha, yang mengejar keuntungan secara etis serta wirausaha yang bukan pengusaha, termasuk yang mengelola organisasi nirlaba yang bertujuan untuk memberikan pelayanan yang lebih baik bagi pelanggan/masyarakat.

8. Memiliki Jiwa Kepemimpinan

Seorang wirausaha yang berhasil selalu memiliki sifat kepemimpinan, kepeloporan dan keteladanan. Ia selalu ingin tampil berbeda, lebih dahulu, lebih menonjol. Dengan menggunakan kemampuan kreativitas dan inovasi, ia selalu menampilkan barang dan jasa-jasa yang dihasilkannya lebih cepat, lebih dahulu dan segera beradapasar. Ia selalu menampilkan produk dan jasa-jasa baru dan berbeda sehingga ia menjadi pelopor yang baik dalam proses produksi maupun pemasaran. Ia selalu memanfaatkan perbedaan sebagai suatu yang menambah nilai. Karena itu, perbedaan bagi seseorang yang memiliki jiwa kewirausahaan merupakan sumber pembaharuan untuk menciptakan nilai. Ia selalu ingin bergaul untuk mencari peluang, terbuka untuk menerima kritik dan saran yang kemudian dijadikan peluang. Leadership Ability adalah kemampuan dalam kepemimpinan. Wirausaha yang berhasil memiliki kemampuan untuk menggunakan pengaruh tanpa kekuatan (power), seorang pemimpin harus memiliki taktik mediator dan negosiator daripada diktator. Semangat, perilaku dan kemampuan wirausaha tentunya bervariasi satu sama lain dan atas dasar itu wirausaha dikelompokkan menjadi tiga tingkatan yaitu: *Wirausaha andal, Wirausaha tangguh, Wirausaha unggul*. Wirausaha yang perilaku dan kemampuannya lebih menonjol dalam memobilisasi sumber daya dan dana, serta mentransformasikannya menjadi output dan memasarkannya secara efisien lazim disebut *Administrative Entrepreneur*. Sebaliknya, wirausaha yang perilaku dan kemampuannya menonjol dalam kreativitas,

inovasi serta mengantisipasi dan menghadapi resiko lazim disebut *Innovative Entrepreneur*.

9. Memiliki Kemampuan Manajerial

Salah satu jiwa kewirausahaan yang harus dimiliki seorang wirausaha adalah kemampuan untuk memanagerial usaha yang sedang digelutinya, seorang wirausaha harus memiliki kemampuan perencanaan usaha, mengorganisasikan usaha, visualisasikan usaha, mengelola usaha dan sumber daya manusia, mengontrol usaha, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaannya yang kesemuanya itu adalah merupakan kemampuan manajerial yang wajib dimiliki dari seorang wirausaha, tanpa itu semua maka bukan keberhasilan yang diperoleh tetapi kegagalan usaha yang diperoleh.

10. Memiliki Keterampilan Personal

Wirausahawan Andal. Wirausahawan handal memiliki ciri-ciri dan cara-cara sebagai berikut:

Pertama : Percaya diri dan mandiri yang tinggi untuk mencari penghasilan dan keuntungan melalui usaha yang dilaksanakannya.

Kedua : Mau Dan Mampu Mencari Dan Menangkap Peluang Yang Menguntungkan Dan Memanfaatkan Peluang Tersebut.

Ketiga Mau Dan Mampu Bekerja Keras Dan Tekun Untuk Menghasilkan Barang Dan Jasa Yang Lebih Tepat Dan Effisien.

Keempat : Mau Dan Mampu Berkomunikasi, Tawar Menawar Dan Musyawarah Dengan Berbagai Pihak, Terutama Kepada Pembeli.

- Kelima : Menghadapi Hidup Dan Menangani Usaha Dengan Terencana, Jujur, Hemat, Dan Disiplin.
- Keenam : Mencintai Kegiatan Usahanya Dan Perusahaannya Secara Lugas Dan Tangguh Tetapi Cukup Luwes Dalam Melindunginya.
- Ketujuh : Mau Dan Mampu Meningkatkan Kapasitas Diri Sendiri Dan Kapasitas Perusahaan Dengan Memanfaatkan Dan Memotivasi Orang Lain (*Leadership/ Managerialship*) Serta Melakukan Perluasan Dan Pengembangan Usaha Dgn Resiko Yang Moderat,(Suryana, 2003).

Adapun faktor-faktor yang menyebabkan kegagalan wirausaha menurut Zimmerer (Suryana, 2003) ada beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya:adalah:

- a. Tidak kompeten dalam manajerial. Tidak kompeten atau tidakmemiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usahamerupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaankurang berhasil.
- b. Kurang berpengalaman baik dalam kemampuanmengkoordinasikan, keterampilan mengelola sumber daya manusia,maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan.
- c. Kurang dapat mengendalikan keuangan. Agar perusahaan dapatberhasil dengan baik, faktor yang paling utama dalam keuanganadalah memelihara aliran kas.Mengatur pengeluaran danpenerimaan secara cermat. Kekeliruan dalam memelihara aliran kasakan menghambat operasional perusahaan dan mengakibatkanperusahaan tidak lancar.
- d. Gagal dalam perencanaan. Perencanaan merupakan titik awal darisuatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan maka akanmengalami kesulitan dalam pelaksanaan.

- e. Lokasi yang kurang memadai. Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien.
- f. Kurangnya pengawasan peralatan. Pengawasan erat kaitannya dengan efisiensi dan efektivitas. Kurang pengawasan dapat mengakibatkan penggunaan alat tidak efisien dan tidak efektif.
- g. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha. Sikap yang setengah-setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati, kemungkinan gagal menjadi besar.
- h. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan. Wirausaha yang kurang siap menghadapi dan melakukan perubahan, tidak akan menjadi wirausaha yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.

4. Langkah-Langkah Yang Dilakukan Dalam Pengembangan Usaha

Dalam memulai usaha, dimana para wirausahawan harus memiliki strategi pemasaran. Meskipun dalam mengembangkan usahanya hanya mempunyai modal terbatas, maka perlu beberapa kiat dan kejelian antara lain :

1. Pertama kalinya adalah jeli melihat pasar.

Dalam hal ini, kebanyakan konsumen lebih memilih dan membeli produk yang tengah tren meskipun dalam kualitas produknya nomor 2

daripada kualitas produk nomor 1 tapi produknya ketinggalan jaman (dalam bidang garmen/usaha pakaian).Seandainya dalam bidang makanan, konsumen lebih membeli produk yang mempunyai kualitas, mutu, dan bergizi serta rasa yang enak.

2. Langkah kedua adalah menjalin komunikasi dengan orang lain

Maksudnya agar tidak ketinggalan informasi diperlukan mata-mata dalam menjalankan usaha, tentunya mata-mata dalam arti positif yaitu orang yang bertugas mengumpulkan informasi untuk mendukung kemajuan usahanya. Memperluas jaringan komunikasi sangatlah penting selain mempermudah mendapatkan informasi juga dapat memperluas daerah pemasaran.

3. Langkah ketiga yakni, berani berinvestasi

Sebagai pemula dalam usaha dengan dana/modal yang terbatas, diharapkan untuk berani menjual asset sendiri yang dapat menghasilkan uang untuk berinvestasi ataupun berusaha mengkredit uang dengan orang lain dengan syarat harus adanya pertanggungjawaban untuk melunasinya.

4. Langkah keempat adalah fokus dalam usahanya

Kelemahan dari para wirausahawan selama ini adalah tidak mampu mengelola kesuksesan yang telah dicapai dengan melakukan tindakan yang tidak terkendali. Sebagai contoh, beberapa pengusaha garmen tergiur keuntungan sesaat dari bisnis valas saat krisis moneter 1998, akhirnya mereka mencoba berbisnis valas sedangkan bisnis garmennya terbengkalai. Sementara bisnis valasnya merugi akibat

ketiadaan pengalaman bisnis financial, maka pengusaha tersebut gulung tikar.

5. Langkah kelima adalah promosi

Dengan adanya promosi, masyarakat dapat mengenal produk yang ditawarkan. Sehingga konsumen dapat tertarik membeli produk yang telah dibuat. Para wirausahawan dapat mengambil alternatifnya yakni, dengan mengikuti bazaar, karena bazaar adalah sarana promosi yang murah dan dapat dijadikan momen untuk mengambil keuntungan. Setelah itu baru mempersiapkan brosur ataupun spanduk.

6. Langkah keenam adalah pemasaran yang dilakukan para wirausahawan

Memilih tempat yang strategis. Dalam hal memproduksi barang dan penamaan tempat (toko) perlu adanya keunikan. Karena dengan keunikan suatu barang, maka kemungkinan banyak konsumen yang mencari, dan semakin besar peluang untuk mendapatkan keuntungan besar, dalam hal ini juga dapat memberikan nilai tambah didalam penjualan produk ataupun memberikan nilai diskon apabila pembelian banyak.

7. Langkah Ketujuh adalah Pertimbangkan untuk mengembangkan bisnis
Yakni dengan jalan Waralaba lisensi atau peluang bisnis ataupun distribusi *wholesale*. Yaitu :

a. Calon Pelanggan

Adalah setiap orang yang telah mampir ke toko, tapi belum membeli, mereka juga orang-orang yang telah menelepon ke toko dan

meminta penjelasan tentang produk tsb atau merespon email yang di buat untuk promosi tapi mereka belum membeli.

b. Tingkat Konversi

Adalah persentase calon pelanggan yang akhirnya membeli produk. Sebagai contoh, bila saat ini datang 10 orang ke toko anda, kemudian 3 orang membeli, maka tingkat konversinya adalah 30%.

c. Jumlah Transaksi

Adalah berapa banyak pelanggan yang sama, untuk kembali ke toko dengan membeli produk tersebut.

d. Rata-rata belanja

Rata-rata belanja adalah besarnya uang yang dibelanjakan dalam 1 kali transaksi. Contohnya, bila saat ini rata-rata pelanggan anda menghabiskan 50.000 rupiah untuk berbelanja di toko anda, maka anda dapat melakukan upaya agar mereka mau membelanjakan uangnya lebih banyak lagi di toko anda dalam 1 kali transaksi.

e. Margin

Adalah persentase keuntungan dari produk tersebut. Sebagai contoh, bila anda dapat menerapkan strategi-strategi yang tepat untuk menaikkan 10 % saja kinerja anda dimasing-masing langkah, maka diakhir periode anda dapat meningkatkan hingga 61 % keuntungan anda.

Pada hakekatnya dalam dunia wirausaha para wirausahawan harus berani terjun dalam mengembangkan usahanya hingga titik kesuksesan dan pada intinya banyak cara untuk mencapai kesempurnaan dalam dunia bismis namun semua dapat dicapai jika

kita bersungguh-sungguh untuk mengembangkan bisnis yang kita punya. Dan kami berharap agar pembelajaran ini kita bisa mengambil pelajaran dalam dunia bisnis yang ingin kita jalankan.

Dan semua pengorbanan yang kita keluarkan untuk mengembangkan usaha kita harus didukung juga rasa percaya diri agar mampu bersaing di dunia bisnis yang kita alami. Hal demikian sebaiknya mendapat dukungan dari teknologi dan ilmu pengetahuan dalam posisi sebagai nilai tambah. Menurut Zimmerer (1996:51), nilai tambah tersebut dapat diciptakan melalui cara-cara sebagai berikut:

- 1) Pengembangan teknologi baru (*developing new technology*)
- 2) Penemuan pengetahuan baru (*discovering new knowledge*)
- 3) Perbaikan produk (barang dan jasa) yang sudah ada (*improving existing products or services*)
- 4) Penemuan cara-cara yang berbeda untuk menghasilkan barang dan jasa yang lebih banyak dengan sumber daya yang lebih sedikit (*finding different ways of providing more goods and services with fewer resources*)

Dalam penyelenggaraan kursus kewirausahaan, diperlukan adanya keterlibatan unsur-unsur yang dianggap berpengaruh dalam masyarakat, sehingga tujuan pembelajaran dapat tercapai dengan baik. Unsur yang dimaksudkan adalah Pemerintah, Pengusaha dan ilmuwan yang ada di wilayah penyelenggaraan kursus, konsep sinergitas ketiga unsur inilah yang kemudian oleh penulis disebut sebagai model Tellumpocoe.

B. Konsep Tellumpoccoe.

Tellumpoccoe bila dilihat dari namanya diambil dari bahasa Bugis yang artinya; **tellu = tiga.. Pocco** yang berarti lebih atau luber. Jika kata tersebut digabung menjadi **tellumpoccoe** yang artinya ada tiga unsur yang memiliki potensi lebih. Tiga unsur yang dianggap memiliki kekuatan (super power) dan secara operasional dimaknai sebagai “tiga potensi” yang ada di dalam masyarakat itu sendiri diformulasikan menjadi kekuatan yang bersinergi membangun wirausaha bagi masyarakat. Adapun yang dimaksudkan dengan ketiga potensi itu adalah Pemerintah, Perguruan Tinggi (Akademisi) dan pelaku pasar (Pengusaha) disingkat (P3). Model *Tellumpoccoe* adalah bentuk program kewirausahaan yang mesinergikan unsur pemerintah, Perguruan Tinggi (Akademisi) dan Pelaku pasar (Pengusaha) dalam mencapai tujuan pembelajaran.

Konsep tellumpoccoe pada dasarnya memiliki nilai-nilai politis, jika ditinjau dari sejarah atau asal mula munculnya bahasa tersebut, yakni “Pihak Raja Bone pun kemudian memprakarsai pembentukan *triaple alliance*, (aliansi tiga kerajaa) “*Mattellumpocoe ri Timurung*“ (1572), antara Bone, Soppeng dan Wajo sebagai penyatuan kekuatan bugis mengantisipasi serangan Gowa yang semakin menggila ingin menjadi penguasa tak tertandingi di semenanjung barat dan timur Sulawesi Selatan. Berdasarkan pengalaman pahit dari tahun ke tahun yang harus dilalui Bone akibat serangan militer Gowa dan gangguan militer Luwu, maka Raja Bone La Tenrirawe Bongkangnge didampingi oleh penasehat ulung kerajaan, Kajao Laliddong, berupaya memperkuat benteng

pertahanan Bone untuk menghadapi kemungkinan serangan militer Gowa dan Luwu. Dengan pendekatan diplomatik La Tenrirawe Bongkangnge berhasil membentuk kekuatan bersama antara Bone, Soppeng dan Wajo, di Kampung Bunne Timurung, Bone Utara pada tahun 1572.

Upacara pembentukan *triple alliance* tersebut dihadiri oleh delegasi dari masing – masing kerajaan dari Bone, Soppeng dan Wajo : Kerajaan Bone, diwakili langsung oleh rajanya La Tenrirawe Bongkangnge, pensehat kerajaan Kajaolaliddong dan pembesar – pembesar Kerajaan Bone lainnya, Kerajaan Wajo, dipimpin langsung oleh La Mungkace Touddamang Arung Matowa, Pillae, Cakkuridie, Pattolae, dan pembesar – pembesar Kerajaan Wajo lainnya, dan Kerajaan Soppeng, diwakili oleh La Mappaleppe Pong Lipue, Datu Soppeng Arung Bila, Arung Pangepae, dan Arung Paddanrengé”.

Tellumpocoe ri Timurung menetapkan prinsip – prinsip kesepakatan sebagai berikut :

1. *Malilu sipakainge, rebba sipatokkong, siappidapireng riperi nyameng ;*

(Memperingati bagi mereka yang tidak mentaati kesepakatan, saling menegakkan jika ada yang tersungkur dan saling membantu dalam suka duka).

2. *Tessibaiccukang, tessiacinnaiyang ulaweng matasa, pattola malampe, waramparang maega pada mallebang risaliweng temmallebbang ri laleng.*

(Tidak akan saling mengecilkan peran, tidak akan saling menginginkan perebutan takhta dan penggantian putera mahkota dan tidak saling mencampuri urusan dalam negeri masing – masing).

3. *Teppettu – pettu siranreng sama – samapi mappettu, tennawawa tomate jancitta, tennalirang anging ri saliweng bitara, natajeng tencajie. Iya teya ripakainge iya riduai, mau maruttung langie, mawoto paratiwie, temmalukka akkulu adangetta, natettongi Dewata SeuwaE .*

(Tidak akan putus satu – satu melainkan semua harus putus, perjanjian ini tidak batal karena kita mati dan tidak akan lenyap karena dihanyutkan angin keluar langit, mustahil terjadi. Siapa yang tidak mau diperingati, dialah yang harus diserang kita berdua. Walaupun langit runtuh dan bumi terbang, perjanjian ini tidak akan batal dan disaksikan oleh Dewata SeuwaE).

4. *Sirekkokeng tedong mawatang, sirettong panni, sipolowang poppa, silasekeng tedong siteppekeng tanru tedong.*

(Saling menundukkan kerbau yang kuat, saling mematahkan paha, saling mengebirikan kerbau. Artinya mereka akan saling memberikan bantuan militer untuk menundukkan musuh yang kuat).

5. *Tessiottong waramparang, tessipalattu ana parakeana.*

(Tidak akan saling berebutan harta benda dan berlaku bagi generasi penerus).

Substansi kesepakatan perjanjian diatas menunjukkan bahwa ketiga kerajaan, Bone, Soppeng dan Wajo secara sadar membentuk pakta pertahanan militer untuk menghadapi musuh bersama mereka. Dengan

demikian *Tellumpocoe ri Timurung* merupakan kekuatan ketiga di kawasan Sulawesi Selatan disamping Gowa dan Luwu pada masa itu.

Perjanjian "*Mattelepocoe ri Timurung*" pun mengalami pasang surut kesepahaman diantara ketiga kerajaan tersebut hingga melahirkan lagi perjanjian – perjanjian kecil seiring perkembangan kekuasaan di semenanjung timur serta ekspansi yang luar biasa dari Kerajaan Gowa. Di belakang hari, Wajo memisahkan diri dan mengakui Karaeng Gowa sebagai penguasa atasannya. Arung Palakka sendiri sebelum melarikan diri ke Buton masih sempat mengadakan perjanjian di Atappang yang disebut "*Pincara Lopie' ri Atappang*" (1660) sebagai upaya mempersatukan kembali Bone dan Soppeng dalam melawan Gowa. (Blok Zainuddin RM Sabil Amin 2011. RAJA BONE 15 La Tenri Tatta Arung Palakka (1667–1696)

Berangkat dari sejarah perjanjian *triple alianse (Tellumpocoe)* tersebut diatas, kaitanya dengan kewirausahaan dapat diambil dari poin pertama dari butir perjanjian yang berbunyi "*Malilu sipakainge, rebba sipatokkong, siappidapireng riperi nyameng* ;(Memperingati bagi mereka yang tidak mentaati kesepakatan, saling menegakkan jika ada yang tersungkur dan saling membantu dalam suka duka). Suka dan duka dalam hal kehidupan politik tidak lepas dari ukuran krisis ekonomi yang melanda masyarakat dizaman itu.

Tellumpocoe ditinjau dari definisinya diartikan sebagai tiiga potensi yang terjalin menjadi suatu kekuatan yang dapat mengangkat harkat dan martabat masyarakat. Semangat *tellumpocoe* bukan hanya terdapat pada tiga kerajaan-kerajaan (Bone, Soppeng dan Wajo), akan tetapi di zaman

sekarang masih terdapat tiga potensi yang ada dalam suatu pemerintahan dan dapat meningkatkan harkat dan martabat masyarakat dari sisi perekonomian. Ketiga potensi tersebut adalah Pemerintah, Cendekiawan dan pengusaha. Jika ketiga hal tersebut bersinergi tentu dalam urusan peningkatan kesejahteraan masyarakat dapat diatasi, terutama dalam membantu masyarakat untuk berwirausaha.

C. Sinergitas Dalam penyelenggaraan Kursus Kewirausahaan

Dalam perspektif teori governance, pelayanan public yang berkualitas merupakan hasil dari interaksi sinergis beragam aktor atau institusi. Uphof (dalam Suwondo, 2000:4) merekomendasikan keterlibatan tiga sektor dalam memberikan pelayanan public, yaitu sektor negara (*government/ state*), pasar (*market*) dan *Non Government Organization (NGO)/Grassroot Organization/Civil Institution*.

Menurut Wahab (2001) bahwa sejalan dengan pesatnya perkembangan masyarakat dan kian kompleksnya isu yang harus diputuskan, beragamnya institusi pemerintah serta kekuatan masyarakat madani (*civil society*) yang berpartisipasi dalam proses pembuatan kebijakan (*policy making*), maka hasil akhir yang memuaskan dari pelayanan kepada publik tidak mungkin dicapai hanya mengandalkan sektor pemerintah.

Para pakar teori *governance* membuktikan bahwa negara/pemerintah tidak lagi menjadi aktor/institusi yang mampu secara efisien, ekonomis dan adil menyediakan berbagai bentuk pelayanan public. Olehnya itu, dipandang dari perspektif teori *governance*,

perumusan dan implementasi kebijakan dalam penyelenggaraan program kursus tidak harus didesain oleh pemerintah sendiri, tetapi senantiasa mempertimbangkan secara kritis interaksi sinergitas antara kekuatan-kekuatan pasar, masyarakat madani dan kemampuan nyata dari dinas-dinas pemerintah sendiri.

Keterlibatan unsure-unsur yang ada pada masyarakat antara lain :

a. Pemerintah

Dalam hal ini dapat diwakili oleh instansi terkait, mulai dari Kelurahan /Desa, Kecamatan sampai ketingkat Kabupaten/Kota. .Wujud keterlibatannya dapat dilihat dari potensi dan kebijakan yang dimiliki oleh instansi terkait. Fungsi pemerintah yang dimaksudkan dapat berupa:

- 1) Melindungi msyarakat dalam upaya praktek usaha menopoli, memfasilitasi masyarakat mengakses permodalan usaha
- 2) Menjaga stabilitas keamanan dalam berusaha bagi masyarakat
- 3) Memfasilitasi pelayanan informasi usaha
- 4) Memfasilitasi Sarana dan prasarana usaha
- 5) Memperbaiki infrastruktur wilayah dalamrangka memperlancar kegiatan wirausaha
- 6) Mempermudah pelayanan administrasi
- 7) Mempermudah pengurusan surat izin usaha.
- 8) Menyampaikan pandangan usaha yang berbasis kearifan lokal dalam penyelenggaraan kursus

b. Perguruan Tinggi (Akademisi)

Perguruan Tinggi yang dimaksud adalah lembaga Perguruan Tinggi yang ikut memiliki komitmen dalam rangka pemberdayaan masyarakat yang kurang mampu. Baik fungsi sebagai akademisi, maupun fungsi oprasional dalam memvalidasi proses pembelajaran kursus kewirausahaan

- 1) Menyediakan tenaga yang profesional mendampingi proses pembelajaran.
- 2) Melakukan Pendampingan pembelajaran dan praktik
- 3) Mengkaji keunggulan dan kelemahan proses pembelajaran

c. Pengusaha (Pelaku Pasar)

Pengusaha sebagai basis lanjutan dari kegiatan wirausaha diharapkan memiliki fungsi / peran yang signifikan dalam rangka ikut berpartisipasi dalam penyelenggaraan pembelajaran, terutama dalam hal praktik kerja, penempatan, dan pendirian usaha. Hal ini penting mengingat banyaknya alumni pendidikan kursus dan pelatihan yang tidak terserap di dunia kerja dan tidak dapat mendirikan usaha secara mandiri. Peran pengusaha diharapkan dapat:

- a. Menjamin luaran kursus untuk dapat bekerja atau berusaha mandiri
- b. Menerima produk dari luaran peserta didik
- c. Melakukan Pembinaan dalam berwirausaha.
- d. Memberikan motivasi guna peningkatan produksi usaha

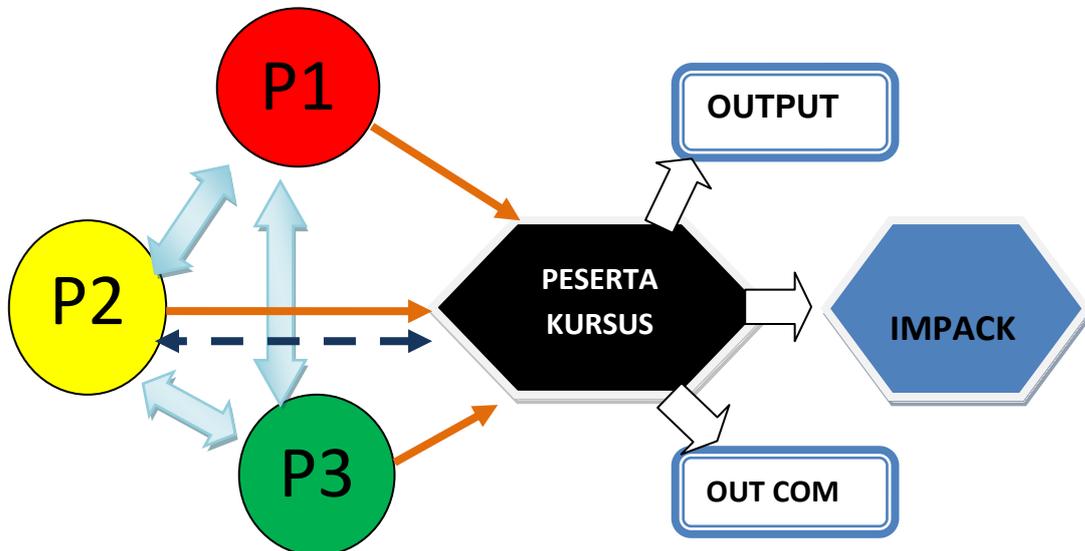
D. Kerangka Pikir

Kursus kewirausahaan sutra dapat dimaksimalkan dengan mengacu pada prinsip kebersamaan sebagaimana konsep *tellumpocoe* dalam salah satu butir perjanjiannya, yakni saling membantu dan saling menolong dalam hal yang baik. Demikian pula dalam penyelenggaraan kursus kewirausahaan keterlibatan unsur-unsur terkait seperti pemerintah, swasta dan cendekiawan sangat dibutuhkan. Hal ini bertujuan untuk mensinergikan ilmu pengetahuan tentang kebijakan pembangunan, ilmu dan pengetahuan serta kemampuan praktik dari unsur pelaku wirausaha

Program pendidikan kursus kewirausahaan dilakukan dengan mensinergikan potensi-potensi yang ada dalam masyarakat, yakni pemerintah, pihak pengusaha dan praktisi atau akademisi sehingga luaran kursus dapat memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam berwirausaha dengan dukungan berbagai pihak. Keterlibatan unsur pemerintah, pengusaha dan akademisi diharapkan dalam proses pendidikan agar pola kebijakan, perilaku pasar dan metode pembelajaran dapat dilaksanakan sesuai harapan. Hal ini dimaksudkan agar peluang berwirausaha dapat ditingkatkan dalam rangka mengatasi pengangguran.

Program Pendidikan Kewirausahaan model "*Tellumpocoe*" dilakukan dengan skema dan alur sebagai berikut::

1. Skema Kerangka Model Tellumpoccoe



Keterangan Gambar

P1	Pemerintah		Simbol sinergitas
P2	Pengusaha		Pemberdayaan
P3	PT		Kemitraan Usaha
			Tujuan Kursus

Gambar 1. Skema Kerangka Model Tellumpoccoe

BAB III KARAKTERISTIK MODEL

A. Gambaran Model

Tellumpoccoe bila dilihat dari namanya diambil dari bahasa Bugis yang artinya; **tellu = tiga.. Pocco** yang berarti lebih atau luber. Jika kata tersebut digabung menjadi **tellumpoccoe** yang artinya ada tiga unsur yang memiliki potensi lebih. Tiga unsur yang dianggap memiliki kekuatan (super power) dan secara operasional dimaknai sebagai “tiga potensi” yang ada di dalam masyarakat itu sendiri diformulasikan menjadi kekuatan yang bersinergi membangun wirausaha bagi masyarakat. Adapun yang dimaksudkan dengan ketiga potensi itu adalah Pemerintah, Perguruan Tinggi (Akademisi) dan pelaku pasar (Pengusaha) disingkat (P3). Model *Tellumpoccoe* adalah bentuk program kewirausahaan yang mesinergikan unsur pemerintah, Perguruan Tinggi (Akademisi) dan Pelaku pasar (Pengusaha) dalam mencapai tujuan pembelajaran.

Pada bagian ini vokasi yang dilirik sebagai obyek usaha adalah wirausaha Tenun Sutra. Pemilihan vokasi ini didasarkan atas berbagai kemudahan dalam mengelola usaha tersebut, mengingat orang Sengkang sudah menjadikan sutra sebagai produk unggulan lokal yang mencirikan daerahnya.

Pengembangan Kursus Kewirausahaan Masyarakat dengan pendekatan model *Tellumpoccoe* ini dilaksanakan dengan tahapan perencanaan, pelaksanaan dan tahapan evaluasi.

1. Perencanaan

Perencanaan merupakan tahapan memperkirakan atau proyeksi tentang hal-hal yang akan dilaksanakan dalam penyelenggaraan Kursus kewirausahaan masyarakat pengrajin sutra yakni; mengidentifikasi kebutuhan belajar, warga belajar, sumber belajar, fasilitas pembelajaran, potensi Sinergitas antara (Pemerintah, pengusaha dan Perguruan Tinggi), menyusun organisasi penyelenggaraan, menyusun kurikulum pembelajaran

2. Pelaksanaan

Dalam penyelenggaraan Kursus kewirausahaan masyarakat pengrajin sutra langkah-langkah yang dilakukan adalah; (a) Pembelajaran secara tatap muka, tutorial dan mandiri, (b) Kombinasi pembelajaran melalui praktek dan teori, (c) Magang/praktik kerja, (d) Materi pembelajaran bersumber dari Pemerintah, Pengusaha, Praktisi atau Akademisi

3. Evaluasi

Evaluasi yang dilaksanakan pada Kursus kewirausahaan masyarakat pengrajin sutra dengan pendekatan model Tellumpoccoe mengarah pada produk perencanaan program, pelaksanaan dan ketercapaian standar kompetensi yang ditetapkan dalam pembelajaran dan ketercapaian standar kompetensi lulusan sebagai berikut :

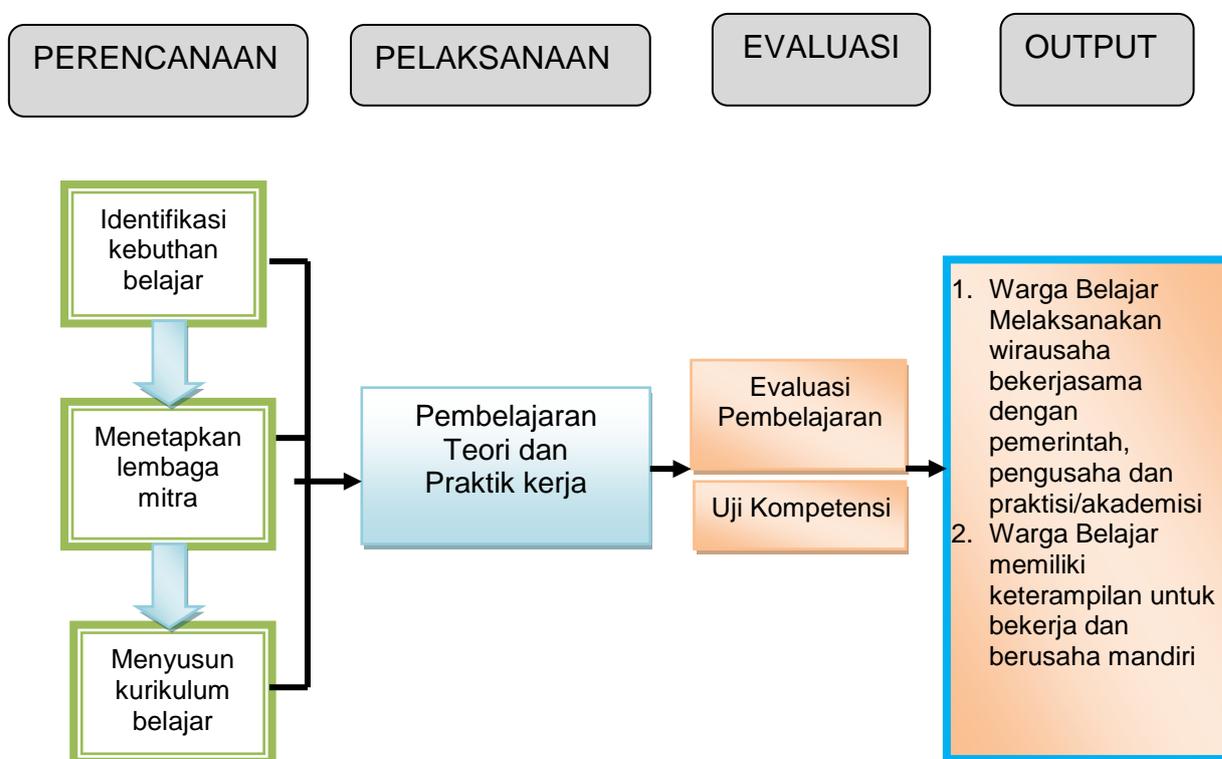
- a. Warga Belajar Melaksanakan wirausaha bekerjasama dengan pemerintah, pengusaha dan praktisi/akademisi
- b. Warga Belajar memiliki keterampilan untuk bekerja dan berusaha mandiri

Berdasarkan gambaran model tersebut di atas, maka produk model yang akan dikembangkan adalah sebagai berikut:

PRODUK KURSUS KEWIRAUSAHAAN TENUN SUTRA DENGAN PENDEKATAN MODEL TELLUMPOCCOE
<p>PERENCANAAN</p> <p>A. Mengidentifikasi kebutuhan belajar</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menginventarisir, mengenali, menyatakan, dan merumuskan kebutuhan belajar 2. Menginventarisir, mengenali, dan menetapkan warga belajar 3. Menginventarisir, mengenali, dan menetapkan sumber-sumber belajar, baik manusia maupun non manusia <p>Hal-hal tersebut, selanjutnya diformulasi kedalam format analisis kebutuhan belajar meliputi: harapan yang diinginkan, kenyataan sekarang dan prioritas kebutuhan belajar.</p> <p>B. Menetapkan lembaga mitra</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menginventarisir, mengenali, lembaga-lembaga yang dapat dijadikan mitra, baik dari Pemerintah, Pengusaha dan praktisi/akademisi 2. Menyusun kontrak kerja sama dalam bentuk MOU dengan pihak-pihak terkait <p>C. Menyusun kurikulum pembelajaran</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menyusun Silabus 2. Menyusun RPP 3. Evaluasi pembelajaran
<p>PELAKSANAAN</p> <p>Pembelajaran</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tatap muka (Pembelajaran Teori) 2. Tutorial (Tutor memfasilitasi warga belajar untuk belajar dalam bentuk diskusi, curah pendapat dll) 3. Mandiri (Instruktur menuntun warga belajar untuk memanfaatkan sumber belajar yang ada di lingkungannya) 4. Praktik Kerja 5. Evaluasi pembelajaran
<p>EVALUASI</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Penilaian kemajuan belajar merupakan penilaian yang terintegrasi dalam kegiatan pembelajaran dan dilakukan secara berkala dan berkesinambungan. b. Penilaian akhir hasil belajar c. Penilaian kompetensi dapat dilakukan melalui uji kompetensi oleh institusi/lembaga yang memenuhi persyaratan uji kompetensi.

Tabel 1. Produk Model

Secara garis besar alur proses penyelenggaraan Kursus kewirausahaan masyarakat pengrajin sutra dengan pendekatan model *Tellumpoccoe* sebagai berikut:



Gambar 2. Bagang Alur Pengembangan Model

B. Kelembagaan

Kelembagaan yang dimaksudkan dalam pengembangan model ini adalah lembaga-lembaga yang dapat menyelenggarakan Kursus kewirausahaan masyarakat pengrajin sutra dengan pendekatan model *Tellumpoccoe* di antaranya adalah; BPKB dan SKB (Sanggar Kegiatan

Belajar,) PKBM (Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat), serta Lembaga Kursus dan Pelatihan

C. Kurikulum Pembelajaran Kursus kewirausahaan Masyarakat pengrajin Sutra pendekatan Model Tellumpoccoe

Kurikulum Kursus kewirausahaan Masyarakat pengrajin Sutra diarahkan untuk mencapai kompetensi keahlian sehingga peserta didik dapat bekerja di dunia usaha dan dunia industri atau bekerja mandiri, secara professional,

D. Struktur Kurikulum Kursus kewirausahaan Masyarakat pengrajin Sutra pendekatan Model Tellumpoccoe

Struktur Kurikulum Kursus kewirausahaan Masyarakat pengrajin Sutra pendekatan Model Tellumpoccoe minimal memuat sebagai berikut :

MATERI	Bobot Satuan Kredit Kompetensi (SKK)		
	TM	Praktik	
MATERI UMUM			
1. Pendidikan Karakter	4	-	4
2. Kebijakan Lokal Pemerintah	4		4
3. Membangun pola pikir kewirausahaan	4	-	4
4. Manajemen usaha (Mencari peluang usaha)	8	-	8
5. Tata cara merintis usaha kecil,	8	-	8
6. Administrasi usaha	8	-	8
7. Pemasaran	8	-	8
MATERI POKOK			
8. Materi Ket.	16	32	48

9. Magang *		32	32
10. Praktik Usaha		86	86
JUMLAH Jam Pelajaran @ 60 Menit	60	140	200

Tabel 2. *Struktur Kurikulum Kursus Kewirausahaan*

E. Pendidik dan Tenaga Kependidikan

1. Pendidik

Pendidik yang dimaksud adalah Nara Sumber/Instruktur merupakan tenaga pendidik yang ditugaskan untuk mengajar, membimbing, dan melatih peserta didik.

Persyaratan untuk menjadi Instruktur adalah:

a. Kompetensi

- 1) Kompetensi pedagogik
- 2) Kompetensi kepribadian,
- 3) Kompetensi sosial
- 4) Kompetensi Profesional,

2. Tenaga kependidikan

Tenaga kependidikan adalah seseorang atau kumpulan orang yang bertugas melakukan pengaturan penyelenggaraan program Kursus. Tugas tenaga kependidikan selanjutnya disebut penyelenggara program yang minimal terdiri dari: Ketua, Sekretaris, Bendahara, Seksi Program, Seksi Kurikulum, Seksi Evaluasi dan Informasi

F. Sarana dan Prasarana

Kriteria minimal sarana dan prasarana yang harus dimiliki lembaga penyelenggara antara lain:

1. Memiliki kantor/ruang sekretariat penyelenggaraan program;
2. Tempat atau ruang belajar untuk pelajaran teori
3. Memiliki papan nama lembaga, papan tulis, meja, dan kursi belajar yang layak pakai dan dalam jumlah yang cukup sesuai dengan jumlah peserta didik;
4. Memiliki ruang praktikum/bengkel kerja dan bahan praktek atau dapat menggunakan ruang praktikum SMK terdekat atau Lembaga Mitra yang lain
5. Modul/bahan belajar

G. Pembiayaan

Komponen yang harus dibiayai

- a. Pembiayaan dalam sarana dan prasarana
- b. Penyelenggaraan pendataan calon peserta didik
- c. Pengadaan alat tulis untuk pembelajaran.
- d. Pengadaan bahan dan peralatan praktek keterampilan;
- e. Bantuan dana belajar usaha untuk peserta didik;
- f. Penyelenggaraan proses kegiatan belajar mengajar;
- g. Pembiayaan Praktek dan Magang;
- h. Honorarium tenaga pendidik (tutor/nara sumber teknis/pelatih) dan pengelola;

- i. Penyelenggaraan evaluasi.
- j. Pengadaan sumber daya (barang / jasa).

H. Penilaian dan Indikator Keberhasilan

1. Penilaian

Penilaian diarahkan pada peserta didik

a. Tujuan penilaian

- 1) Mengetahui pencapaian kompetensi.
- 2) Mengetahui kemampuan peserta didik dengan mengumpulkan bukti-bukti kemajuan belajar peserta didik.
- 3) Mengenali kelemahan peserta didik dalam pembelajaran.
- 4) Merencanakan dan melaksanakan kegiatan remedial dan pengayaan yang perlu dilakukan.

b. Bentuk penilaian

- 1) Penilaian kemajuan belajar merupakan penilaian yang terintegrasi dalam kegiatan pembelajaran dan dilakukan secara berkala dan berkesinambungan.
- 2) Penilaian akhir hasil belajar dilakukan melalui evaluasi pembelajaran
- 3) Penilaian kompetensi kejuruan dapat dilakukan melalui uji kompetensi oleh institusi/lembaga yang memenuhi persyaratan uji kompetensi. jika sudah ada TUK
- 4) Penilaian pembelajaran dapat dilaksanakan pada :
 - 1) Awal pembelajaran
 - 2) Saat pembelajaran

3) Akhir program pembelajaran.

c. Aspek penilaian

- 1) Kognitif (Pengetahuan).
- 2) Psikomotorik (Keterampilan).
- 3) Afektif (Sikap dan Nilai).

2. Indikator Keberhasilan

Kriteria keberhasilan penyelenggaraan model Tellumpoccoe pada program Kursus kewirausahaan Masyarakat pengrajin Sutera, dapat diamati sebagai berikut:

a. Kriteria Jangka Pendek (Tahun I)

- 1) Sekurang-kurangnya 75% dari langkah-langkah penyelenggaraan dipahami, diterima dan diterapkan oleh penyelenggara
- 2) Minimal 75% Nara Sumber dapat memahami dan menerapkan kurikulum dan proses pembelajaran
- 3) Warga belajar dapat menyelesaikan pembelajaran keterampilan

b. Kriteria Jangka Panjang (tahun II)

- 1) Warga Belajar dapat menyelesaikan program pembelajaran dan mampu berwirausaha
- 2) Warga belajar memiliki pengetahuan dan keterampilan untuk meningkatkan pendapatan

DAFTAR PUSTAKA

- Backman, 1983. *Entrepreneur & Entrepreneurship*, Bandung : Mandar Maju
- Coombs, P.H. & Ahmad,M. 1985. *Memerangi Kemiskinan Di Dunia Ketiga Melalui Pendidikan Nonformal*.Diterjemahkan oleh YIIS.Jakarta; Rajawali.
- Drucker, Peter F, 1986. *Management, Tasks, Responsibilities, Practices*, Harper & Row, New York.
- Eman Suherman, 2008. Desian Pembelajaran Kewirausahaan (Pedoan Pragmatis Bagi Dosen, Guru, Ustadz, Instruktur, Fasilitator, Pelatih, Pembimbing, Pembina, Pemateri Dan Penceramah Dalam Membangun Perekonomian Dan Membentk Komunitas Business Entrepreneur); Bandung; Penerbit Alfabeta.
- Enceng. Mulyana. 2007. *Model Tukar Belajar (Learning Exchange) Dalam Perspektif Pendidikan Luar Sekolah (PLS)*. Bandung: Alfabeta.
- Hidayanto, D.N. 2002. "Belajar Keterampilan Berbasis Keterampilan Belajar". Dalam Jurnal Pendidikan Dan Kebudayaan No. 037 (8) Juli 2002. Hal.562-574.
- Suryadi, A. 1999.Pendidikan Investasi Sumber Daya Manusia Dan Pembangunan. Jakarta : penerbit Balai Pustaka.
- Winardi, 1997.Pengantar Ekonomi Mikro (Teori Harga), Bandung : Mandar Maju
- Zainuddin RM Sabil Amin 2011. RAJA BONE 15 La Tenri Tatta Arung Palakka 1667–1696. Blok Zainuddin)
- Zimmerer, Thomas, dll. 2002. Essentials of Entrepreneurship and Small Bussines Management, Edisi III, Prentice Hall.