



Noor Yulia Pancawati, SE.

Generasi PEMBERI KERJA

PUSTAKA
mediaguru

Noor Yulia Pancawati, SE.

Generasi **PEMBERI KERJA**

Generasi Pemberi Kerja

Penulis : Noor Yulia Pancawati

ISBN 978-602-5690-08-2

Editor : Vina

Penata Letak : @timsenyum

Desain Sampul : @kholidsenyum

Copyright © Pustaka Media Guru, 2018

vi, 78 hlm, 14,8 x 21 cm

Cetakan Pertama, Januari 2018

Diterbitkan oleh

CV. Pustaka Media Guru

Anggota IKAPI No. 192/JTI/2017

Jl. Dharmawangsa 7/14 Surabaya 60286

Website: www.mediaguru.id

Dicetak dan Didistribusikan oleh

Pustaka Media Guru

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 19 Tahun
2002 tentang Hak Cipta, PASAL 72

Kata Pengantar

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas limpahan karuniaNya sehingga penulis bisa menyelesaikan buku ini tepat waktu. Belajar ekonomi tidak lepas dari belajar mengenai perekonomian sektor makro maupun mikro, pasar, transaksi, pembukuan, manajerial, implementasi prinsip ekonomi dalam kehidupan sehari-hari, dan juga mengenai produksi, konsumsi, serta distribusi barang dan jasa. Tetapi apakah semua yang telah dipelajari tersebut akan dibiarkan menguap begitu saja seiring berjalannya waktu? Tidak!

Setiap siswa adalah insan multi talenta yang akan terlihat luar biasa potensinya apabila guru mampu membimbing, mengarahkan, dan mengasah dengan tepat, bukan dengan cepat atau *instant*. Bukankah setiap siswa ingin memiliki masa depan yang cemerlang? Nah, disinilah peran seorang guru akan sangat diperlukan dalam menggali, menumbuhkan, dan merealisasikan semangat kemandirian dan kewirausahaan anak didiknya.

Peran seorang guru akan sangat membantu siswa mendapat gambaran mengenai luasnya sektor perekonomian. Mereka harus memiliki pandangan ke depan, bukan lagi sebagai pegawai tetapi sebagai seorang yang berjiwa mandiri dan berdikari yang tidak hanya mampu menghasilkan *income* untuk dirinya sendiri, tetapi juga mampu menciptakan lapangan pekerjaan untuk orang lain.

Pun demikian dengan pendidikan karakter yang harus ditanamkan, sangatlah penting! Bagaimana kita tidak bangga apabila bangsa Indonesia memiliki generasi muda yang cerdas, berakhlak, mandiri, dan berdikari.

Pati, 28 Agustus 2017

Penulis

Daftar Isi

Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	v
Bab I_Menggali Minat Kewirausahaan	1
Bab II_Generasi Pemberi Kerja_Lahir dari Sekolah	13
Bab III_STOP Menjadi <i>End User</i> ..!	25
Bab IV_Mencetak Generasi Pemberi Kerja	35
Bab V_Muda, Beda, dan Berkarya	47
Bab VI_“Jangan Menua Tanpa Karya dan Inspirasi”	69
Penutup	73
Daftar Istilah.....	74
Daftar Pustaka	76
Profil Penulis	77

Bab I

Menggali Minat Kewirausahaan

Kewirausahaan identik dengan kerja mandiri, butuh modal, dan penuh resiko. Mungkin karena itulah sebagian besar orang memilih menjadi karyawan yang berada di zona nyaman dan lupa untuk mengembangkan potensi dirinya. Padahal dengan berwirausaha, banyak sekali peluang yang bisa diraih oleh seseorang. Salah satunya yaitu peluang untuk meraih kesuksesan dan membantu orang lain sukses.

Sudah saatnya mengubah mindset dari “pegawai” menjadi “punya pegawai”, dari “penerima gaji” menjadi “pemberi gaji”, dari “pekerja” menjadi “pemberi kerja”. Dan hal ini bisa dimulai dari peran seorang guru. Mengapa demikian? Ya, tentu saja karena para guru bisa berperan sebagai motivator dan pemberi inspirasi kepada anak didiknya. Sudah bukan saatnya lagi kita menyampaikan kepada siswa harus mencari pekerjaan, tetapi sampaikanlah **“Ciptakan lapangan kerja bagi dirimu sendiri dan bagi orang lain.”**

KEWIRAUSAHAAN adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, serta menerapkan cara kerja, teknologi, dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik atau memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Di Indonesia, siapa yang tidak tahu tentang kisah Bob Sadino, seorang pengusaha sukses yang tetap *low profile* dan memiliki gaya hidup sederhana. Siapa sangka dia adalah pemilik berbagai perusahaan besar yang produknya sangat digemari masyarakat, yang kisah suksesnya mampu menginspirasi jutaan pengusaha lain untuk meraih kesuksesan seperti beliau.

Ada pula kisah pengusaha sukses di bidang pengolahan makanan yang sangat inspiratif, yaitu Jody Brotosuseno owner “Waroeng Steak”. Awal mula dia mendirikan usaha benar-benar dimulai dari nol, dengan modal yang sangat minim dari hasil menjual motornya, dan karyawan hanya 2 orang. Namun komitmennya untuk meraih kesuksesan dari usaha “Waroeng Steak” ternyata membuahkan hasil.

Saat ini beliau memiliki puluhan cabang Waroeng Steak di berbagai kota di Indonesia. Yang sangat menarik, dia menerapkan konsep “*spiritual company*” dalam menjalankan usahanya. Konsep yang mengangkat penerapan nilai-nilai religius Islami di tengah kesibukan mengelola usaha. Dan hebatnya lagi, sebagian keuntungan yang diperoleh

dialokasikan untuk membina anak – anak usia sekolah di bidang olahraga maupun keagamaan.

Di kancah dunia, Bill Gates adalah pengusaha sukses yang nilai kekayaannya membuat dia pernah dinobatkan sebagai orang terkaya di dunia. Dari manakah kekayaan itu diperoleh? Ya tentu saja dari kerja kerasnya mengembangkan “Microsoft”. Tentunya masih banyak lagi tokoh pengusaha sukses baik di Indonesia maupun di dunia yang kisahnya bisa disampaikan oleh guru kepada para siswanya.

Dari paparan kisah sukses para pengusaha, diharapkan siswa terinspirasi dan termotivasi. Guru harus bisa menggali potensi dan minat mereka untuk kemudian dikembangkan, diarahkan, dan direalisasikan di kemudian hari dalam bentuk sebuah karya. Karya tersebut bisa berupa ide bisnis, penciptaan produk/jasa, inovasi, dan sebagainya.

Ajak siswa untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan dengan menyampaikan pertanyaan – pertanyaan seperti :

- ***Siapa yang mau sukses?***
- ***Siapa yang mau sukses seperti.....? (sebutkan salah satu tokoh pengusaha sukses lokal/nasional)***
- ***Setelah lulus sekolah/kuliah nanti, kalian mau jadi karyawan atau jadi pimpinan?***
- ***Mau jadi pegawai atau punya pegawai?***
- ***Mau jadi pencari kerja atau pemberi kerja?***
- ***Kalau bisa bekerja/kuliah sambil berwirausaha, apakah kalian mau?***
- ***Apa yang akan kamu lakukan dengan keterampilan dan kompetensi akademik yang saat ini kamu miliki?***

- *Adakah yang punya ide untuk meminimalisasi angka pengangguran di sekitar tempat tinggalmu?*
- *Adakah yang punya ide mendaur ulang limbah botol plastik menjadi produk yang lebih bernilai?*
- *Adakah peluang usaha yang bisa kamu ciptakan saat ini?*

Pertanyaan-pertanyaan diatas akan mendorong siswa untuk berpikir bahwa menjadi wirausaha itu keren, dekat dengan kesuksesan, dan bisa memberi manfaat untuk orang lain. Yakinkan pada setiap individu bahwa dalam keterbatasan selalu ada jalan jika mau berusaha. Apa saja keterbatasan yang dimaksud?

a. **Ketiadaan Modal**

Biasanya merupakan faktor utama ide bisnis tidak terealisasi. Untuk itu, guru ekonomi harus bisa menjelaskan solusi setiap permasalahan tentang keterbatasan modal. Bahwa seluruh yang melekat pada diri setiap individu adalah modal utama yang dianugerahkan oleh Sang Maha Pencipta. Panca indera, akal pikiran, kesehatan jasmani maupun rohani, dan kemampuan berkomunikasi yang baik, seluruhnya merupakan modal yang tidak ternilai. Jadi modal bukan melulu tentang uang, investasi, atau sumber dana.

b. **Keterbatasan Waktu**

Semua orang di dunia ini memiliki waktu yang sama yaitu 24 jam dalam sehari. Seorang eksekutif yang super sibuk dengan berbagai urusan bisnis, seorang pelajar

yang mayoritas waktunya digunakan untuk kegiatan di sekolah dan berkumpul bersama teman-temannya, seorang pengangguran yang seharian hanya nonton televisi dan update status di medsos, seorang ibu rumah tangga yang waktunya habis untuk mengurus segala keperluan rumah tangganya, mereka semua memiliki waktu 24 jam dalam sehari. Namun, bagaimana cara mereka memanfaatkan waktu tersebut dengan sebaik-baiknya, itulah yang akan menentukan apakah mereka akan menjadi orang yang sukses atau orang yang gagal.

c. Lokasi Menentukan Prestasi

Jangan pernah berpikir bahwa tempat dimana kita sekarang berdomisili atau beraktivitas sehari-hari merupakan faktor penghambat ide-ide brilian menjadi tidak terealisasi. Karena di zaman yang serba canggih ini, kemudahan transportasi, komunikasi, dan transaksi sudah terfasilitasi dengan sangat baik dan mudah dijangkau.

d. Keberanian untuk memulai usaha

Banyak orang memiliki ide brilian mengenai konsep usaha, namun tidak banyak yang memiliki keberanian untuk merealisasikan. Alasannya :

1. Merasa puas dengan status pegawai dan penerima gaji
2. Tidak memiliki orientasi untuk maju dan berkembang
3. Tidak percaya diri

4. Takut gagal / rugi
5. Enggan keluar dari “zona nyaman”
6. Merasa tidak mampu
7. Takut bersaing
8. Menyerah sebelum mencoba
9. Terlalu mengkhawatirkan hal-hal yang belum tentu terjadi

Kebanyakan orang yang akan memulai usaha pasti berpikir, “*Bagaimana kalau nanti rugi? Bagaimana kalau produknya tidak laku? Bagaimana kalau karyawan banyak yang mengundurkan diri?*” Seharusnya pemikiran ini diubah menjadi :

- *Bagaimana kalau nanti sukses?*
- *Bagaimana kalau produknya sangat diminati konsumen?*
- *Bagaimana kalau banyak orang yang bisa direkrut menjadi karyawan ?*

Intinya, jika kita selalu yakin, berpikir positif, dan niat kita baik, maka alam semesta pun akan mendukung. Keyakinan yang kuat dan kerja keras akan mempercepat tercapainya tujuan yang kita inginkan.

Sudahkah kita peka terhadap pergeseran prioritas kebutuhan masyarakat saat ini? Ya, masyarakat telah memasukkan kebutuhan tersier sebagai kebutuhan yang wajib untuk dipenuhi, bahkan dipublikasikan. Misalnya,

kebutuhan untuk berwisata, kebutuhan terhadap *smartphone* dan kuota internet, kebutuhan untuk bersosialisasi dan eksistensi diri, serta kebutuhan terhadap berbagai aksesoris untuk menunjang penampilan dan menaikkan strata sosial. Jika kita peka, banyak sekali peluang usaha yang bisa kita dapatkan dari fenomena gaya hidup masyarakat saat ini. Diantaranya :

1. Bagi anda generasi muda yang hobi travelling, bisa membuka usaha biro perjalanan (*tour and travel*), *ticketing*, atau jasa *guide*.
2. Bagi anda generasi muda yang hobi fotografi, bisa membuka usaha studio foto *indoor* dan *outdoor* dengan konsep foto keluarga, *pre-wedding*, *maternity* (kehamilan), komunitas/grup, dan sebagainya.
3. Bagi anda generasi muda yang hobi men-direct suatu event, bisa membuka usaha *event organizer* (EO).
4. Bagi generasi muda pecinta produk fashion, bisa membuka usaha butik, konveksi busana muslim, atau asesoris. Bahkan saat ini usaha jual beli produk fashion “*second* “ pun mulai banyak peminatnya.
5. Anda generasi muda pecinta olahraga? Usaha sanggar senam, *gym*, *fitness center*, *futsal club*, kolam renang / *waterboom* bisa anda wujudkan.
6. Bagaimana dengan generasi muda yang suka bertualang dengan jargon “*my trip my adventure*”? Tentu saja ada peluang usaha yang bisa dikembangkan, antara lain membuat tim instruktur *outbond* untuk instansi/sekolah, merintis usaha di bidang pendidikan seperti “sekolah

alam”, menjadi tim pemandu perjalanan pendakian gunung, rafting/arung jeram, dll.

7. Lalu apa usaha yang cocok untuk generasi muda yang anak rumahan? Dengan memanfaatkan kecanggihan teknologi, anak rumahan juga bisa sukses berwirausaha dengan mengelola *online shop*, suatu bisnis berbasis penjualan produk yang pemasaran dan transaksinya secara online melalui internet. Tidak perlu bertatap muka langsung dengan supplier maupun pelanggan, tidak perlu terlalu sering beraktivitas diluar rumah, namun bisa tetap menghasilkan *income* dengan dukungan sarana prasarana yang memadai seperti koneksi internet, layanan ekspedisi, dan transaksi online perbankan.
8. Bagi yang tidak suka pekerjaan yang terikat ruang dan waktu, maka kamu bisa memilih beberapa aktivitas menarik sebagai : *make up* artis, perias, katering, bergabung dengan *direct selling* seperti MLM atau jasa transportasi berbasis *online*.
9. Yang hobi memasak dan suka mencoba berbagai resep masakan, tak ada salahnya untuk membuka bisnis kuliner seperti catering, bakery, restoran/cafe/warung makan, kedai kopi, pusat oleh-oleh khas daerah seperti yang saat ini marak dijalankan oleh para selebritis seperti Dude Herlino (Jogja Scrummy), Zaskia A. Mecca (Mamahke Jogja), Teuku Wisnu (Malang Struddle), atau Laudya C. Bella (Bandung Makuta).

Jadi, banyak sekali cara untuk menumbuhkan semangat kewirausahaan pada generasi muda. Mereka adalah generasi

pemberi kerja, generasi yang menciptakan lapangan pekerjaan bagi dirinya sendiri dan bagi orang lain. Generasi yang mengisi era ekonomi kreatif dengan mengembangkan industri kreatif baik berupa produk maupun jasa. Melek teknologi itu penting, tetapi melek peluang itu jauh lebih penting.

Selagi usia masih muda, kesehatan prima, dan memiliki jejaring pertemanan yang luas maka maksimalkan untuk meraih kesuksesan di usia muda mungkin. Sukses tidak hanya melalui jalan pekerjaan kantoran/karier, tetapi dengan berwirausaha justru kesuksesan semakin mudah didapat.

Ada banyak alasan mengapa kita harus berwirausaha saat masih muda, diantaranya yaitu :

1. Dengan berwirausaha, kita bisa mengatur sendiri jam kerja sehingga kita bisa memiliki waktu yang lebih fleksibel.
2. Masa muda adalah saat dimana kesehatan dan energi dalam kondisi prima, waktu luang banyak, dan ide-ide brilian bermunculan. Maka selagi kondisi mendukung, realisasikanlah.
3. Bisa menjadi bos untuk diri sendiri dan membuka kesempatan kerja bagi orang lain.
4. Peluang kerja yang semakin terbatas dan ancaman PHK
5. Dengan berwirausaha, maka turut serta berkontribusi dalam menggerakkan roda perekonomian bangsa melalui sektor industri kreatif

Itulah beberapa alasan mengapa jiwa kewirausahaan dan semangat kemandirian menghasilkan *income* harus dimulai sejak muda.

Perhatikan di sekelilingmu saja, adakah potensi atau peluang usaha yang bisa digarap?

1. Sektor pariwisata

Jika di daerah sekitarmu terdapat obyek wisata yang menarik dan ramai pengunjung, peka-lah terhadap peluang usaha yang muncul. Kamu bisa membuka usaha berupa :

- ✓ Kios souvenir khas obyek wisata setempat
- ✓ Warung makan
- ✓ Penginapan
- ✓ Jasa fotografi
- ✓ Jasa *guide*
- ✓ Ojek pariwisata
- ✓ *Ticketing*
- ✓ Kios oleh-oleh khas obyek wisata/daerah setempat
- ✓ Tim instruktur outbound/jelajah/touring lokasi wisata setempat
- ✓ Persewaan kuda/ATV/ speedboat/ perahu karet/ *jeep touring*

2. Sektor Manufaktur

Apabila Anda sekarang berdomisili di lokasi yang dekat dengan pabrik atau sentra industri maka peluang usaha dibawah ini sangat potensial untuk dijalankan :

- ✓ Kos-kosan karyawan
- ✓ Warung makan/kedai es
- ✓ Katering karyawan
- ✓ Penitipan sepeda/motor
- ✓ Toko kelontong
- ✓ Jasa *laundry*
- ✓ Penjualan kue basah/snack dan buah segar
- ✓ Counter HP dan pulsa
- ✓ Jasa pembayaran tagihan listrik, telepon, air, dll
- ✓ Jasa antar-jemput karyawan
- ✓ Jasa cuci motor/mobil

3. Sektor Pendidikan

Tinggal di lokasi yang berdekatan dengan sekolah, kampus, bimbingan belajar, atau tempat kursus sangat menguntungkan. Banyak sekali peluang usaha yang bisa dijalankan. Sebuah lembaga pendidikan biasanya banyak membutuhkan perlengkapan dan sarana prasarana untuk menunjang kelancaran aktivitasnya. Beberapa usaha di bawah ini bisa anda jalankan :

- ✓ Usaha toko alat tulis sekolah dan kantor
- ✓ Usaha jasa *fotocopy* dan *scan*
- ✓ Usaha warnet dan pengetikan
- ✓ Warung makan dan es
- ✓ Jasa jahit/taylor
- ✓ Toko perlengkapan pramuka dan seragam sekolah
- ✓ Toko buku
- ✓ Usaha kos-kosan

✓ *Jasa service laptop /printer*

Ketika mulai merencanakan membuka sebuah usaha atau menciptakan produk, pastikan telah menetapkan visi dan misi yang jelas. Visi dan misi ini akan menjadi motivasi utama dalam menjalankan usaha, karena tidak selamanya usaha tersebut berjalan lancar sesuai harapan. Untuk itu diperlukan keahlian dalam mengelola sumber daya yang ada.

Sumber daya tersebut sering dikenal dengan istilah 6 M yaitu :

NO	SUMBER DAYA	KETERANGAN
1	MAN	Sumber daya manusia
2	MONEY	Sumber dana/ uang/modal
3	MATERIAL	Bahan baku
4	METHOD	Metode/strategi/cara kerja
5	MACHINE	Mesin/peralatan
6	MARKET	Pasar/konsumen/pelanggan

Dengan kejelian melihat peluang usaha, memaksimalkan ketersediaan sumber daya, menggali potensi diri, dan memanfaatkan lokasi atau situasi yang mendukung maka terwujudnya generasi muda pemberi muda yang berjiwa mandiri, berakhlak, dan berdikari bukanlah suatu kemustahilan. Bisa jadi inilah generasi yang akan menopang dan memperkuat perekonomian Indonesia. Bangkitkan semangat berwirausaha dan bangga memakai produk buatan sendiri.

Bab II

Generasi Pemberi Kerja Lahir dari Sekolah

Sekolah adalah sebaik-baiknya tempat untuk menggali berbagai potensi siswanya. Dengan bimbingan para guru, akan bermunculan insan muda yang penuh kreativitas, inovasi, dan ide-ide brilian. Mencetak generasi pemberi kerja sangat tepat jika diawali sejak bangku sekolah. Peran guru sangat penting disini. Sebagai sosok yang bisa dijadikan teladan dan inspirator, guru juga harus proaktif menggali dan menemukan minat/bakat anak didiknya.

Jika anda seorang guru ekonomi, pernahkah anda melihat siswa yang hanya bengong saat kita menyampaikan materi mengenai dasar-dasar akuntansi, manajemen, atau lembaga keuangan? Bisa jadi siswa tersebut sama sekali tidak tertarik dengan materi yang sedang kita sampaikan karena mereka merasa materi tersebut tidak bermanfaat untuk mereka saat ini.

Disini peran guru ekonomi harus mampu membangkitkan dan menyadarkan siswa betapa pentingnya materi tersebut jika mereka ingin sukses menjadi “atasan,” bukan “bawahan”. “Atasan” dalam hal ini adalah bos, owner dari sebuah USAHA. Seorang wirausaha sukses pastinya harus memiliki pengetahuan yang luas, memahami seluk beluk

bisnisnya mulai dari produksi, distribusi, pemasaran, hingga dalam hal keuangan.

Adapun langkah-langkah yang bisa ditempuh oleh guru ekonomi dalam menggali jiwa kemandirian dan kewirausahaan siswa ,antara lain :

1. Beri gambaran mengenai bidang usaha yang mudah ditemui di sekitar sekolah/tempat tinggal siswa, kemudian jelaskan mengenai proses operasional dan pihak-pihak yang terkait dengan bidang usaha tersebut. Misalnya :

Sebuah usaha fotocopy sekaligus toko alat tulis, menjalankan usaha mulai pukul 08.00 s/d 20.00. Lokasi usaha tersebut berdekatan dengan sekolah, perkantoran, atau pemukiman penduduk. Pelanggan mayoritas karyawan dan pelajar. Pemiliknya mengelola usaha tersebut dibantu 3 orang karyawan.

Setiap 3 hari sekali terlihat *supplier* alat tulis yang menyetor barang dagangan seperti kertas berbagai jenis dan ukuran, buku, alat tulis, perlengkapan kantor dan perlengkapan sekolah lainnya. Menggunakan 3 buah mesin *fotocopy*, etalase yang berisi alat tulis, dan rak-rak yang berisi kertas dan buku untuk dijual.

2. Ajak siswa untuk menganalisa usaha tersebut.
 - a. Sudah berapa lama usaha tersebut beroperasi?
 - b. Apakah pelanggannya semakin bertambah atau justru semakin sepi?
 - c. Bagaimana strategi dari pemilik usaha tersebut agar mampu bersaing dengan kompetitornya?

- d. Apakah masyarakat merasa terfasilitasi dengan keberadaan usaha tersebut?
 - e. Mampukah usaha ini menghasilkan profit yang signifikan bagi pemiliknya?
 - f. Kendala apa saja yang dialami pemilik usaha selama menjalankan usaha tersebut?
3. Dari poin 1 dan 2 di atas, beri penjelasan kepada siswa mengenai gambaran sebuah usaha, pemilik usaha, dan karyawan dari suatu perusahaan/badan usaha.
 4. Guru menceritakan tentang kisah pengusaha sukses baik dalam skala lokal, nasional, maupun internasional. Kisah perjuangan mereka mencapai kesuksesan bisa menjadi motivator dan akan menginspirasi para siswa.
 5. Pemutaran video kisah perjuangan seorang pengusaha yang merintis bisnisnya hingga meraih keberhasilan, atau bisa juga dengan menghadirkan tokoh pengusaha sukses sebagai nara sumber untuk berbagi pengalaman mengelola usaha dengan para siswa.
 6. Tanamkan sikap positif yang wajib dimiliki para wirausaha sukses, diantaranya: penuh inovasi, percaya diri, jujur, amanah, pantang menyerah, berani mengambil resiko, siap gagal dan siap bangkit dari kegagalan, tidak cepat berpuas diri, pandai membangun networking/jejaring, pandai menangkap peluang, dan berani bersaing. Berikut ini beberapa cara yang bisa menumbuhkan sikap positif dan mental wirausaha pada siswa :
 - a. Menumbuhkan rasa percaya diri

- Masing-masing siswa maju ke depan kelas untuk menceritakan kisah salah satu wirausaha sukses di depan kelas. Siswa tersebut harus dengan suara lantang, badan tegap, dan *gesture* yang menyesuaikan dengan cerita yang sedang disampaikan.
- Siswa mempresentasikan sebuah ide usahanya di depan kelas.

b. Pantang Menyerah

- Siswa diberi tugas baik individu maupun kelompok untuk membuat karya berupa produk yang inovatif, *marketable*, dan memanfaatkan barang bekas seperti limbah botol plastik, koran, kain perca, atau kardus bekas.
- Siswa diminta menyusun strategi untuk memasarkan produk buatannya agar lebih dikenal masyarakat. Bisa melalui bazar, sistem konsinyasi di swalayan, pameran, atau pemasaran *online*.

c. Memaksimalkan potensi

- Siswa diajak menganalisa berbagai sumber daya potensial yang ada di lingkungan sekitarnya. Lalu mereka harus menemukan solusi untuk memaksimalkan pemanfaatan sumber daya tersebut agar lebih bernilai guna dan menghasilkan keuntungan.

Misal :

Di kawasan pesisir banyak sekali limbah kulit dan batok kelapa. Maka siswa harus berpikir bagaimana cara mengolah limbah kulit dan

batok kelapa tersebut menjadi sebuah barang yang lebih bernilai guna seperti yang dibuat kerajinan batok kelapa, dibuat sapu sabut kelapa, dibuat gayung, diolah menjadi briket arang (bahan bakar alternatif), dan sebagainya.

- Siswa yang memiliki minat di bidang menulis, maka arahkan untuk menulis kreatif sehingga menjadi kumpulan artikel. Jika sudah terkumpul, artikel-artikel ini bisa disusun menjadi sebuah buku. Naskah buku berupa kumpulan artikel dari para siswa bisa ditindaklanjuti dengan cara dikirim ke penerbit untuk dicetak.
- Siswa mendapat uang saku dari orang tuanya, maka ajari mereka menyisihkan sebagian uang sakunya untuk ditabung. Tabungan ini bertujuan melatih siswa untuk mengumpulkan modal usaha. Jika memungkinkan ajari mereka menabung dengan membuka rekening di bank agar mereka familiar melakukan transaksi keuangan melalui bank walaupun baru tahap pembukaan rekening, setoran, penarikan, atau transfer.

Saat ini sebagian orang tua cenderung memilih Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) untuk anaknya, dengan harapan saat anaknya lulus sudah memiliki “skill” atau keterampilan khusus yang bisa langsung diaplikasikan di dunia kerja. Namun para orang tua tersebut lupa, bahwa anaknya tidak hanya berhak mendapat pekerjaan saat lulus dari SMK, tetapi

ada hal yang lebih penting yaitu anaknya berhak dan punya potensi menjadi pemilik usaha dan bisa membuka lapangan kerja bagi orang lain.

Sekolah non kejuruan juga memiliki peran yang cukup besar dalam mencetak generasi pemberi kerja. Apalagi saat ini ada mata pelajaran Prakarya dan Kewirausahaan di jenjang SMP dan SMA. Dalam mata pelajaran tersebut, siswa belajar meningkatkan kreatifitas, keterampilan, dan berinovasi. Siswa dibekali dengan ilmu berwirausaha. Mempelajari bidang kerajinan, pengolahan, budidaya, dan rekayasa saat pelajaran Prakarya dan Kewirausahaan akan memunculkan banyak ide usaha dan produk baru. Siswa pun menjadi peka menangkap peluang usaha dan mampu merespon selera konsumen yang cepat berubah.

Mata pelajaran Prakarya dan Kewirausahaan di beberapa sekolah masih dianggap “kurang penting”. Padahal dari sinilah akan lahir generasi muda yang kreatif, inovatif, dan berdaya saing dengan keterampilannya merealisasikan ide dan menangkap peluang usaha. Ketika masyarakat semakin kritis dan dihadapkan pada banyak pilihan produk, maka produk yang paling inovatif lah yang akan diminati konsumen. Jangan sampai kita terus menerus mengkonsumsi produk buatan negara lain.

Selama mengajar mata pelajaran Prakarya dan Kewirausahaan, saya selalu menekankan kepada para siswa agar mereka tidak berhenti berkreasi dan berusaha merealisasikan ide-ide mereka. Saya terus memotivasi agar mereka mengisi waktu luang dengan hal – hal yang positif dengan menghasilkan karya. Melalui karya nyata, mereka

bisa mewujudkan cita-citanya. Dengan hasil karyanya mereka bisa keliling dunia. Dengan terus berkarya dan berkarya mereka tidak hanya produktif tetapi juga memberdayakan.

Sukses di usia tua itu biasa, sukses di usia muda itu luar biasa.

Inilah beberapa hasil karya anak didik pada mata pelajaran Prakarya dan Kewirausahaan :



Produk kerajinan berupa bantal dan boneka



Aneka bantal hias dan boneka hasil karya siswa kelas X

Pada saat mengajari siswa membuat produk bantal hias dan boneka, ternyata antusiasme para siswa sangat tinggi. Bahkan mereka berkreasi dengan membentuk berbagai karakter yang lucu dan sedang digemari masyarakat. Tidak

hanya satu, beberapa orang diantara mereka langsung menyodorkan tiga buah bantal dan boneka sekaligus untuk dinilai.

Ada kisah yang menarik saat saya memberi tugas membuat karya kerajinan bantal hias dan boneka. Ternyata ibu dari siswa ada yang terinspirasi dan langsung ikutan membuat bantal hias. Begitu pula ketika saya memberi tugas membuat prakarya kerajinan dari barang bekas berupa kain perca dan botol plastik, siswa ini membawa 3 buah hasil kerajinan. Ternyata dua diantara adalah hasil karya ibunya. Inilah energi positif yang saya tularkan ke anak didik, dan ternyata menular ke orang-orang di sekitar mereka. Inspirasi yang menyebar, meluas, dan semoga bisa menjadi awal mula perjalanan mereka untuk berwirausaha. Semoga mereka menjadi bagian dari penggerak ekonomi kreatif yang memberdayakan lebih banyak orang.

Berikut ini alat, bahan, dan cara pembuatan produk bantal hias yang bisa anda praktekan :

BAHAN	ALAT	KEMASAN
1.Kain perca	1.Gunting	1. Sampul plastik
2.Kain flanel	2.Jarum jahit	2. Isolasi
3.Mata boneka 2 butir	3.Lem	3. Pita
4.Dakron/busa/kapuk	4. Mesin jahit	4. Label harga
5. Benang		5.Merk&kontak produsen

Cara Membuat :

1. Siapkan alat dan bahan
2. Buat pola, ukur dan potong 2 lembar kain flanel menjadi bentuk persegi ukuran 20x20cm atau sesuai bentuk yang dikehendaki.
3. Jahit dengan rapi bagian sisi kain flanel agar menyatu, sisakan sedikit bagian yang tidak dijahit untuk memasukkan dakron/kapuk, kemudian dibalik.
4. Masukkan dakron / kapuk secukupnya
5. Jahit bagian yang masih terbuka dengan rapi.
6. Gunting kain perca menjadi hiasan. Biasanya bisa berupa huruf / pita, atau lainnya.
7. Tempelkan mata boneka, hidung dan mulut (bisa buat dari kain perca) dengan lem.
8. Rapikan, bersihkan bantal dari sisa benang atau lem.
9. Bantal yang sudah jadi kemudian diberi label merk.
10. Kemas bantal hias dengan plastik bening, ikat ujungnya dengan isolasi dan beri pita agar menarik.
11. Pasang label harga pada kemasan.
12. Bantal siap dipasarkan.

Selain membuat bantal, hasil kerajinan berikut ini dibuat dari limbah yang masih bisa dimanfaatkan sehingga menjadi produk yang memiliki nilai guna dan estetika :



**Aneka produk dari kain perca dan botol plastik (*recycle product*)
hasil karya siswa kelas X**

Produk diatas ada yang berupa celengan, mainan, tempat pensil, dan hiasan meja. Dalam kegiatan ini terdapat pembelajaran yang lebih dari sekedar terampil menciptakan produk, yaitu :

1. Mengajak siswa mencintai lingkungan (*go green*).
2. Mengajak siswa berfikir kreatif dengan mengolah barang bekas menjadi produk yang memiliki nilai guna, nilai jual, dan estetika.
3. Mengajarkan siswa bahwa untuk berkarya tidak perlu menunggu punya modal yang banyak tetapi harus kreatif dan inovatif.
4. Menjadikan barang bekas sebagai media untuk mengasah kecerdasan dan keterampilan.

5. Menanamkan jiwa kewirausahaan, menangkap peluang usaha, dan turut serta mengembangkan ekonomi kreatif.



Kegiatan siswa saat mata pelajaran Prakarya dan Kewirausahaan

Lebih menekankan aspek kewirausahaan, keahlian mengelola sumber daya, kepiawaian mengatur waktu, dan kepekaan menangkap peluang usaha itu jauh lebih penting. Dengan demikian kita membentuk mereka menjadi seorang pemilik usaha, bukan sebagai pegawai. Mari bergerak untuk mempersiapkan mereka menjadi generasi yang mandiri, kuat menghadapi tantangan dan persaingan global, serta menjadi generasi yang produktif bukan konsumtif.

Bab III

STOP Menjadi *End User*..!

Sumber daya alam dan sumber daya manusia di negara kita sangat potensial, sudah saatnya kita “melek peluang” untuk mengoptimalkan kebermanfaatannya. Kemajuan peradaban bangsa Indonesia ada di tangan generasi muda saat ini. Jangan biarkan mereka terlena, terjebak dalam zona kenyamanan dan serba mudah. Kecanggihan teknologi dan perdagangan global menyuguhkan berbagai macam produk dan jasa yang semuanya menarik. Perbedaan ruang dan waktu bukan lagi kendala untuk bertransaksi bisnis.

Indonesia “kebanjiran” produk impor. Inilah fakta yang sangat miris. Dengan segala potensi yang dimiliki bangsa ini, akankah ke depan kita hanya menjadi *end user* produk-produk dari negara lain? Coba amati sekitar Anda, berapa jumlah produk yang asli buatan anak negeri? Berapa banyak produk yang dibuat oleh luar negeri? *Smartphone*, laptop, tas, pakaian, sepatu, motor, mobil, elektronik, jam tangan, bahkan mungkin beras dan mie instant pun produk impor.

Sadar yuk sadar...! Kita bangsa yang memiliki segala potensi sumber daya alam dan sumber daya manusia. SDA yang dimiliki Indonesia dari kawasan laut, darat, dan udara merupakan kekayaan yang tak ada habisnya jika dieksplorasi dengan cerdas. SDM kita juga tidak kalah dengan bangsa lain

dalam hal intelektualitas. Jangan mau hanya menjadi *end user* saja. Jangan mau hanya menjadi konsumen potensial produk dan jasa negara lain.

Membentuk generasi muda yang tangguh dan siap bersaing di era global tidak mudah, namun juga tidak sulit. Jika anda generasi yang peduli terhadap kemandirian bangsa, maka berusahalah untuk terus berkarya dan berkarya. Dalam bentuk apapun dan di bidang apapun, pastikan karya anda bermanfaat dan berpengaruh pada kehidupan manusia di masa mendatang. Karya inilah yang nantinya akan terus dipakai dan dikenang oleh masyarakat luas.

Wahai generasi muda, sadarlah!

- ✓ Palingkan tatapanmu dari layar *smartphone*!
- ✓ Hentikan jari jemarimu dari menekan *keypad* HP sepanjang hari!
- ✓ Benahi pemikiranmu dari konsumtif menjadi produktif!
- ✓ Kuasai ilmu pengetahuan dan teknologi untuk kebermanfaatan!
- ✓ Hentikan kesibukanmu berpose *selfie* di depan kamera dengan hasil editan yang canggung!
- ✓ Gunakan waktumu untuk mengejar keberhasilan di dunia nyata, bukan di dunia maya!
- ✓ Mengikuti perkembangan informasi dari media sosial itu belum tentu valid, tetapi melaksanakan ibadah itu wajib!
- ✓ Kemenanganmu meraih skor tertinggi di permainan *game online* tidaklah penting untuk masa depanmu!

- ✓ Jangan kau habiskan waktumu untuk berdiam diri secara fisik tetapi pandangan dan pikiranmu melaju di dunia maya!
- ✓ Bergeraklah!
- ✓ Berkaryalah!

Bangsa ini butuh generasi muda pemberi kerja. Mari bahu-membahu meminimalisasi tingkat pengangguran. Jadilah lulusan yang tidak hanya siap kerja, tetapi juga siap berkarya mandiri dan membuka lapangan kerja. Buktikan bahwa generasimu adalah generasi pembawa perubahan. Jangan bangga memiliki *smartphone* tercanggih, karena sesungguhnya kamu hanyalah *end user* dari produk hasil karya bangsa lain. Jangan bangga memakai produk *fashion branded* dari luar negeri, karena sesungguhnya kamu sudah membelanjakan uangmu untuk memperkaya orang lain. Jangan bangga makan di gerai waralaba internasional, karena sesungguhnya kita kaya akan kuliner nusantara yang lebih bergizi dan bercita rasa dunia.

Bangsa ini ingin semakin kuat dan berdikari. Tidakkah kamu bangga jika hasil karyamu atau produk-produk buatanmu membanjiri pasar luar negeri? Mari bahu membahu, turut memikul amanah dan tanggung jawab untuk memajukan industri dalam negeri. Sektor pariwisata, sektor pertanian, sektor manufaktur, sektor jasa, maupun sektor lainnya masih sangat bisa dikembangkan untuk lebih “menghasilkan”. Ekonomi kreatif tidak terbatas pada penciptaan produk, tetapi juga optimalisasi peran berbagai sumber daya termasuk sumber daya manusia.

Coba resapi baik-baik lirik lagu kebangsaan berjudul
Padamu Negeri

***“Padamu negeri kami berjanji
Padamu negeri kami berbakti
Padamu negeri kami mengabdikan
Bagimu negeri jiwa raga kami”***

Lirik lagu ini sangat mendalam. Membuat kita merenungkan kembali, apa kontribusi terbaik yang telah kita berikan kepada negeri kita tercinta? Jika belum ada, maka mulai sekarang bangkitlah. Tumbuhkan jiwa kemandirian finansial dalam diri generasi muda. Ciptakan karya nyata yang bermanfaat untuk kemaslahatan umat manusia.

Jangan menunggu tua untuk berkarya. Jangan menunggu diperintah baru bekerja. Milikilah inisiatif, keberanian, keyakinan, dan semangat juang yang tinggi untuk berdikari. Lawan rasa malas, enyahkan pikiran-pikiran negatif atau kekhawatiran yang sebenarnya tidak akan terjadi jika kita yakin akan keberhasilan yang sedang kita usahakan.

- ***Yakin masih mau terus-menerus menjadi “end user” produk bangsa lain ? Tidak!***
- ***Yakin masih suka berburu produk impor dengan harga diskon ? Tidak!***
- ***Yakin sudah tidak bisa “move on” dari layar smartphone? Pasti bisa!***
- ***Yakin ga bisa hidup tanpa kuota internet? Bisa!***

Berikut ini produk luar negeri yang tanpa sadar telah membuat generasi muda Indonesia sebagai generasi yang pasif karena hanya menikmati saja tanpa berkarya :

1. **Serbuan drama Korea**

Generasi muda saat ini sedang tergila-gila dengan drama Korea. Mereka begitu menikmati alur cerita, wajah tampan aktor Korea, dan pesona kecantikan aktris pendukungnya. Mereka betah menonton drama Korea hingga berjam – jam dalam sehari, berpuluh puluh episode tanpa ada yang terlewatkan. Padahal dengan segala potensi yang dimiliki bangsa ini, kita bisa menghasilkan karya yang tak kalah menarik dengan drama Korea.

- Kita memiliki pesona alam yang sangat indah dan mempesona.
- Industri pertelevisian kita berkembang pesat.
- Banyak aktris dan aktor Indonesia dengan kualitas akting yang bagus dan penampilan menarik.

Lalu mengapa masih saja mengharapkan drama Korea serial terbaru ?

Bayangkan jika kita memproduksi sendiri serial drama seperti itu, berapa banyak tenaga kerja yang bisa terserap. Mulai dari kru produksi, artis pendukung, *make up* artis, tim kreatif, penyedia konsumsi/katering, dan sebagainya. Berapa banyak ide kreatif yang bermunculan dalam proses pembuatan naskah maupun produksi, berapa banyak pemasukan rupiah yang bisa didapatkan dari hasil pemutaran serial drama buatan bangsa sendiri.

Inilah kekuatan saling memberdayakan. Ada keterkaitan satu sama lain. Ibarat mata rantai yang saling berhubungan, jangan sampai kekuatan ekonomi dalam negeri yang bisa diciptakan dari sektor industri kreatif ini dikuasai oleh bangsa lain.

2. **Tayangan serial India**

Jika drama Korea kebanyakan ditonton oleh anak muda, maka generasi di atasnya bisa dipastikan menggemari serial India atau Bollywood. Ini sama mirisnya dengan fenomena drama Korea. Membuat masyarakat terhanyut dalam kisah yang disajikan. Dengan durasi tayangan berjam-jam, hampir setiap hari, dan pada jam-jam produktif, fenomena serial India ini sangat memprihatinkan. Bahkan beberapa artis dari India diundang ke Indonesia untuk menjadi pemain/pengisi acara di televisi dalam episode yang cukup panjang. Hal ini berarti kita lebih tertarik menggunakan SDM bangsa lain daripada SDM dari bangsa sendiri. Padahal kualitas SDM dalam negeri tak kalah dengan mereka para bintang India.

3. **Smartphone seri terbaru**

Alat komunikasi itu penting. Bisa dihubungi dan bisa menghubungi orang lain dengan cepat dan mudah itu harus. Dengan canggihnya kemajuan teknologi saat ini, hampir setiap bulan ada *smartphone* seri terbaru yang sangat atraktif dan menarik. Apalagi fitur-fiturnya benar-benar memudahkan dan memanjakan rutinitas kita. Namun secara tidak sadar kita juga terjebak dalam konsumerisme. Ketika pabrik meluncurkan telepon

pintar seri terbaru kita langsung “pasang kuda-kuda” untuk mem-pensiundini-kan *smartphone* yang saat ini kita miliki dan menggantinya dengan seri termutakhir. Padahal mayoritas orang yang membeli telepon pintar tidak bisa memaksimalkan fungsinya. Sejauh pengamatan saya, pengguna *smartphone* paling sering menggunakannya untuk berinteraksi di media sosial, berfoto, main *game*, menelepon atau sms, bahkan ada yang hanya untuk memenuhi gaya hidup semata. Sungguh memprihatinkan!

Jika diamati lebih jauh, *smartphone* juga bisa “membunuh” potensi produktif generasi muda. Berlama-lama terpaku menatap layar *smartphone*, asyik dengan dunia maya hingga kehilangan kepekaan dengan peristiwa atau orang-orang di sekitar kita. Bahkan tak jarang dari kemudahan akses informasi melalui *smartphone*, beberapa kelompok masyarakat bisa terhasut dengan berita-berita provokatif yang belum terbukti kebenarannya.

Solusi cerdas penggunaan *smartphone* yaitu :

- a. Menggunakan *smartphone* hanya untuk memudahkan aktivitas pekerjaan serta melancarkan komunikasi, bukan untuk memenuhi gaya hidup semata.
- b. Membatasi penggunaan *smartphone* agar memiliki lebih banyak waktu produktif untuk berkarya.

- c. Lebih mengutamakan kepekaan terhadap lingkungan sekitar dan berinteraksi secara langsung daripada melalui media sosial.
- d. Meninggalkan aktivitas dengan *smartphone* pada saat *quality time* bersama keluarga, pasangan, atau rekan kerja.
- e. Menonaktifkan *smartphone* saat berada di pesawat, ruang rapat, rumah sakit, atau tempat ibadah.

4. Makanan cepat saji dan tidak bergizi ala luar negeri

Modernisasi menuntut orang untuk selalu dinamis, bergerak cepat, dan melakukan segala sesuatu dengan praktis dan *instant*. Mungkin inilah alasan munculnya gerai *fastfood* atau makanan cepat saji dengan berbagai pilihan menu dan layanan yang cepat. Namun kita tidak sadar bahwa gerai ini kebanyakan adalah *franchise* merk luar negeri. Apalagi menu yang ditawarkan biasanya berupa makanan beku atau hanya nasi putih dan lauk yang notabene kandungan gizinya kurang lengkap dan kurang bagus untuk kesehatan. Tanpa sadar kita telah menyuburkan lahan bisnis bangsa lain di negeri sendiri. Seharusnya kita bisa menciptakan lebih dari mereka. Jangan sampai kita terbawa gaya hidup modern yang kebarat-baratan namun mengabaikan segi kesehatan.

5. Terjebak konsumerisme produk-produk *branded* dari luar negeri

Memakai produk *branded* apalagi buatan luar negeri yang harganya fantastis bagi sebagian orang mungkin

menyenangkan dan menaikkan prestise. Tas, sepatu, pakaian, aksesoris, dan barang tersier lainnya yang bermerk luar negeri menjadi incaran orang Indonesia saat berkunjung ke luar negeri. Harga yang sangat mahal justru semakin menambah sensasi bagi pemiliknya. Sikap konsumerisme seperti ini terlalu berlebihan. Bukankah di Indonesia juga memiliki produk yang tidak kalah bagusnya. Bahkan bisa jadi barang yang dibeli dari luar negeri itu buatan Indonesia, hanya saja merk dan penjualannya dari negara lain.

Tumbuhkanlah jiwa nasionalisme, bangga dan cinta memakai produk dalam negeri. Dengan demikian kita turut berperan serta memajukan industri dan perekonomian dalam negeri. Kelangsungan usaha produsen lebih terjamin karena produknya banyak dibeli masyarakat.

Berkaryalah dan terus berkarya, ciptakan peluang usaha baru yang inovatif dan kreatif. Jangan berharap bangsa ini akan maju jika kita tidak mau menghargai hasil karya bangsa sendiri. Jangan berharap generasi muda mencintai produk dalam negeri jika kita tidak memberikan contoh kepada mereka. Bangga berdikari sebagai bangsa yang produktif, mandiri, kuat, dan cerdas.

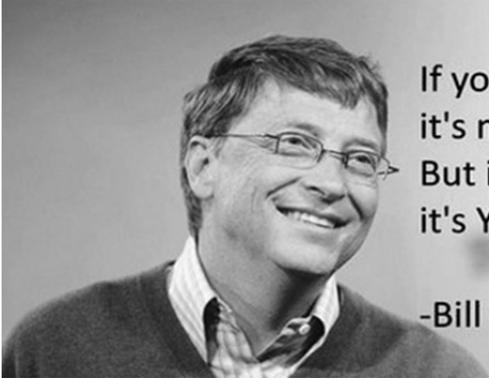
Bab IV

Mencetak Generasi Pemberi Kerja

Perkembangan teknologi khususnya *smartphone* dan media sosial, turut mendorong peningkatan di sektor pariwisata, transportasi, dan industri kreatif. Tidak banyak yang menyadari bahwa ketiga sektor tersebut bisa disinergikan menjadi kekuatan ekonomi yang membangkitkan semangat berniaga, berkreasi, berinovasi, dan naiknya daya beli masyarakat. Terciptanya berbagai peluang usaha ditengah menyempitnya lapangan pekerjaan merupakan hal yang patut kita respon secara cerdas.

Setiap tahun ada ribuan lulusan yang masih kesana-kemari mencari pekerjaan, berkali-kali mengirim lamaran pekerjaan, berulang kali menghadiri undangan wawancara kerja, dengan mengandalkan selebar ijazah dan penampilan yang necis. Padahal mereka memiliki keterampilan yang lebih untuk sekedar menjadi pegawai. Mereka seharusnya tidak terpaku pada ijazah atau gelar yang baru saja didapatkannya dari bangku sekolah atau kuliah. Justru mereka harus berpikir bagaimana supaya mereka tidak menganggur ketika belum mendapatkan pekerjaan.

Berikut ini beberapa fakta yang akan membuka *mindset* kita mengapa harus berwirausaha mandiri sejak muda :

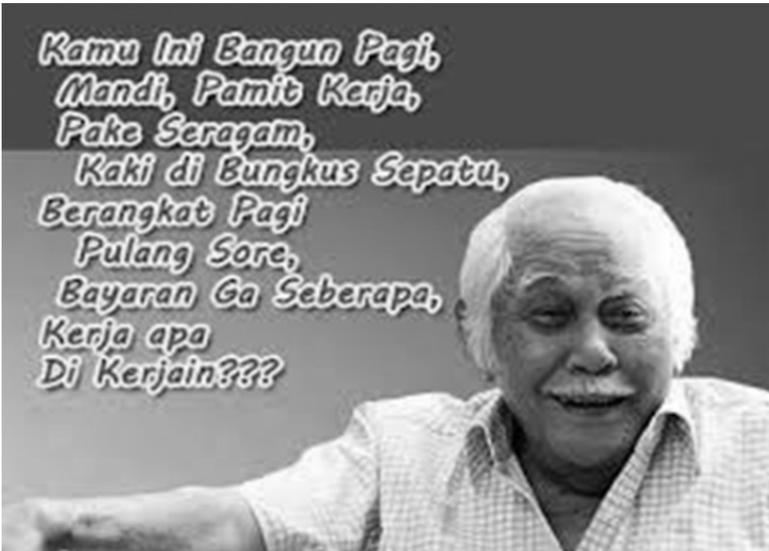


If you Born Poor
it's not Your Mistake,
But if you Die Poor
it's Your Mistake

-Bill Gates

“Jika kamu terlahir dalam keadaan miskin itu bukan kesalahanmu, tetapi jika kamu meninggal dalam keadaan miskin itu kesalahanmu!” (Bill Gates)

Jadi yang bisa mengubah keadaan, nasib, dan masa depan kita adalah kita sendiri, bukan orang lain. Jika yang lain bisa, kita juga bisa. Jika yang lain pantas, kita juga harus memantaskan diri. Karena keberhasilan bukan suatu kebetulan, dan kesuksesan bukan warisan!]



Sentilan khas ala pengusaha *nyentrik* Bob Sadino ini sukses membuka pikiran banyak orang, menyadarkan mereka untuk bangkit dan keluar dari zona nyaman. Menjadi pegawai tidak salah, tetapi memiliki pegawai jauh lebih indah.

Prinsip bahwa lulus kuliah harus kerja, sudah tidak sesuai lagi dengan perkembangan zaman yang mengedepankan ekonomi kreatif. Lulus kuliah *ya* harus jadi pihak pemberi kerja. Lulus kuliah *ya* harus bisa menciptakan lapangan pekerjaan bagi diri sendiri dan orang lain.

Beberapa tips untuk memulai usaha bagi Anda :

1. **Siap Mental**

- ✓ Berani Mengambil resiko
- ✓ Berani bermimpi, berani mencoba, berani gagal, berani sukses, berani rugi
- ✓ Optimis Untung.

2. **Siap Kerja Keras dan Bertanggung jawab**

Memulai sebuah usaha atau bisnis ibarat memiliki seorang anak. Kita harus bertanggung jawab untuk membesarkannya agar bisa melihatnya bertumbuh dan berkembang sesuai yang kita harapkan. Apapun yang terjadi harus dihadapi dengan semangat pantang menyerah dan fokus pada kesuksesan.

3. **Analisis sumber daya**

Miliki kemampuan manajerial yang baik dalam mengelola 6M (*Man, Money, Material, Method, Machine, Market*). Jika kita cerdas mengkombinasikan keenam komponen ini maka kita merupakan wirausaha handal yang layak mendulang kesuksesan.

4. **Siap bersaing dan siap disaingi**

Bisnis yang semakin besar, semakin laris, semakin diminati konsumen bukan tidak mungkin akan ditiru oleh pihak lain. Bahkan mereka tidak hanya meniru tetapi juga memakai strategi ATM yaitu Amati, Tiru, Modifikasi. Maka dari itu selalu terbuka dan dinamis terhadap perubahan serta terus berinovasi adalah kunci kelanggengan bisnis.

5. **Semua itu harus dimulai, bukan hanya sekedar ide semata.**

Lebih baik mencoba tapi gagal (proses belajar) daripada gagal mencoba (*No Action Talk Only*). Ya, mulailah sekarang juga dengan memaksimalkan modal yang anda miliki saat ini. Ingat, modal tidak hanya berupa uang tunai, barang dagangan, atau tempat usaha. Beberapa hal dibawah ini juga merupakan modal yang sangat berharga:

- ✓ Pengetahuan
- ✓ Kemampuan
- ✓ Pengalaman
- ✓ Kesehatan
- ✓ Jaringan
- ✓ Informasi
- ✓ Sumber daya yang ada
- ✓ Kemauan untuk belajar dan bekerja keras
- ✓ Kemampuan analisis dan sintesis dalam pengambilan keputusan
- ✓ Masa depan dan kesempatan

Berikut ini tips menjalankan sebuah usaha/bisnis bagi anda generasi muda pemberi kerja :

1. Tetapkan visi, misi, dan tujuan
2. Tentukan target pasar
3. Kenali pelanggan
4. Kenali karakter produk pesaing
5. Pilih bidang usaha yang paling anda kuasai
6. Manfaatkan sumber daya
7. Hitung biaya produksi dengan cermat
8. Pahami prinsip manajemen mutu
9. Lakukan promosi
10. Berikan pelayanan prima
11. Diversifikasi produk
12. Tingkatkan kualitas
13. Perluas pasar
14. Manfaatkan networking
15. Berikan layanan purna jual

Semua cara diatas akan berjalan dengan baik jika didukung dengan karakter pribadi sukses yang harus dimiliki oleh generasi pemberi kerja yaitu : menghargai waktu, disiplin, beriman, berakhlak, dan pekerja keras. Tidak cepat berpuas diri pada suatu pencapaian merupakan pemantik untuk meraih kesuksesan berikutnya.

Generasi saat ini merupakan *generasi digital native* yaitu generasi yang lahir di era internet dengan kecanggihan teknologi informasi dan komunikasi yang semakin praktis, cepat, mudah dan murah. Kapan saja dimana saja selama ada jaringan internet maka tidak ada kendala untuk berkomunikasi maupun bertransaksi.

Semakin banyak orang yang menjalankan usahanya secara *online*, dimanapun dan kapanpun ia tetap bisa mengelola, memantau, bahkan melakukan transaksi bisnis. Inilah mengapa kita akan sangat merugi jika tidak mempersiapkan generasi penerus kita sebagai generasi yang hebat. Jangan sampai arus modernisasi dan globalisasi justru membuat kita semakin tertinggal dari bangsa lain.

Beberapa contoh industri kreatif yang sangat diminati generasi muda antara lain :

1. Grafika / Percetakan/ Sablon



2. Kedai makanan / minuman



3. Jasa Catering



4. Usaha makanan ringan oleh-oleh khas daerah



5. Usaha perniagaan secara online baik sebagai supplier, reseller, maupun dropship.



6. Bergabung dalam usaha transportasi berbasis *online*



7. Jasa delivery order atau antar jemput



Dari beberapa usaha diatas, bisa menjadi inspirasi usaha bagi generasi pemberi kerja untuk diwujudkan. Tidak perlu menunggu modal banyak, karena usaha yang baik adalah usaha yang segera dibuka, bukan hanya dipikirkan saja. Dalam berwirausaha mandiri, *learning by doing* akan lebih baik karena dari pengalaman yang didapatkan akan

menempa diri menjadi pribadi yang tangguh dan berkarakter. Mari bersama-sama menciptakan generasi muda pemberi kerja, yang tidak bergantung pada produk impor, yang tidak konsumtif tetapi produktif, yang kreatif dan inovatif, yang mampu menciptakan lapangan pekerjaan dan memiliki kekuatan finansial sebagai penyokong kekuatan perekonomian bangsa.

Bab V

Muda, Beda, dan Berkarya

S elagi usia masih muda, kesehatan masih prima, waktu dan energi masih optimal, dan jaringan pertemanan luas maka mari bergerak mewujudkan cita-cita. Tetaplah berjiwa muda walaupun nanti usia sudah tak lagi muda. Karena jiwa mudalah yang terus mengobarkan semangat juang dan meletupkan ide – ide segar pembawa perubahan. Jumlah penduduk Indonesia didominasi oleh masyarakat usia produktif. Sudah sepatutnya Indonesia menjadi bangsa yang kaya akan SDM berkualitas yang membawa perubahan positif dalam pembangunan ekonomi dan pembentukan karakter bangsa.

Beberapa kisah kesuksesan wirausaha muda mandiri berikut ini bisa menjadi inspirasi bagi anda.

1. **Noor Tri Martharina (Owner Aura Group, Kudus)**

Wanita kelahiran Pati , Jawa Tengah ini merintis usahanya di awal usia 30-an. Ia memiliki beberapa usaha di sektor perdagangan maupun jasa. Akrab disapa dengan nama Ririn, beliau mengawali usahanya benar – benar dari nol. Ririn adalah ibu rumah tangga yang memiliki tekad kuat untuk maju, mandiri finansial, dan ingin mengubah nasib. Ia berprinsip walaupun dari dalam rumah saja, ia harus menjadi

manusia yang produktif, berpenghasilan, dan terus berkarya. Berawal dari usaha *online* penjualan produk fashion yaitu kain bordir dan busana muslim khas kota Kudus, Ririn terus mengembangkan bisnisnya. Ia merambah ke bisnis tas ramah lingkungan pengganti kantong plastik. Tas kreasinya terbuat dari bahan kain spunbon dengan sablon berbagai tema/variasi sesuai *request* pelanggan. Hasil karyanya telah dipasarkan hampir ke seluruh penjuru nusantara, bahkan beberapa kali mendapat pesanan dari luar negeri. Tidak hanya orang awam, namun beberapa pejabat daerah juga pernah memesan tas souvenir buatannya.

Dari produk tas souvenir kemudian Ririn menambah kreasi tas dari bahan kain spunbon yang dikombinasi dengan bahan *banner*. Desain terbaru menjadi lebih beraneka ragam seperti tas undangan, tempat tissue, kalender, dan sebagainya. Produk kreasinya memiliki desain yang khas, unik, menarik, dan selalu berganti sesuai tren yang sedang digemari masyarakat. Tas buatannya juga bisa dikreasikan sesuai tema acara yaitu untuk aqiqoh, ulang tahun, kampanye pilkada, baksos, Idul Fitri, Natal, wisuda, pernikahan, dll. Karena itulah Ririn bekerjasama dengan merangkul produsen tas dan tukang sablon di lingkungan sekitarnya. Selain untuk memberdayakan, ia juga turut berperan bagi kelangsungan usaha si produsen tas dan jasa sablon.

Selama hampir 10 tahun menjalankan usaha ini, ia selalu berusaha menjaga kualitas dan kepercayaan pelanggan. Kepuasan pelanggan adalah faktor penting untuk eksistensi usahanya. Dan karena bisnis ini dikelola secara *online*, maka kepercayaan pelanggan adalah faktor utama yang harus

dijaga karena pelanggan telah mentransfer pembayarannya baru pesanan dikerjakan. Saat ini dari usaha tas souvenir Ririn memperoleh omset lebih dari 30 juta dalam satu bulan. Bertempat di rumahnya desa Pasuruan Kidul, Kecamatan Jati, Kabupaten Kudus ia terus mempromosikan tas hasil kreasinya melalui akun media sosial seperti *facebook*, *whatsapp*, dan *instagram*.

Pesanan tas spunbon bisa mencapai ratusan atau ribuan tas dari satu pelanggan. Usaha ini terbukti memberikan hasil yang fantastis. Dalam satu bulan ia bisa meraup keuntungan bersih 5-10 juta rupiah.

Beberapa tas hasil karya Ririn yaitu :





Selain dua usaha diatas, Ririn juga memiliki usaha kandang ayam potong modern dengan kapasitas besar. Bangunan kandang bertingkat di sekitar Jalan Raya Kudus – Jepara. Kapasitas masing-masing kandang adalah 42.000 ekor ayam. Sistem usaha kandang ini adalah kemitraan dengan perusahaan yang didasari dengan perjanjian kerjasama. Kandang ayam yang cukup besar ini dikelola bersama suaminya yaitu Rochim Noor Suharto yang asli orang Kudus.

Usaha inilah yang paling banyak menyedot modal dan perhatian mereka. Karena membesarkan ayam dari usia 0 hari hingga tiba masa panen yaitu 35 hari tidak mudah. Banyak tantangan dan hambatan dalam menjalankan usaha ini. Perubahan cuaca, banjir, penyakit unggas, hingga adanya sesama peternak yang membangun kandang berdekatan dengan kandang miliknya merupakan suka duka berwirausaha yang harus dilaluinya. Namun hal ini tidak pernah menyurutkan tekadnya untuk lebih sukses. Ririn memiliki empat orang yang bekerja menjaga dan memantau kandang ayam ini. Pekerja ini sering disebut dengan istilah “anak kandang”

Usaha yang lainnya yaitu kontrakan rumah. Keuntungan yang diperoleh dari beberapa usaha yang dijalankan, tidak semuanya dihabiskan untuk keperluan konsumtif. Ririn berfikir jangka panjang yaitu harus menginvestasikan hartanya agar asetnya bertambah dan menghasilkan. Akhirnya ia membeli satu unit rumah mewah yang harganya paling murah namun di lokasi yang strategis dan kemudian dikontrakkan.

Ada lagi usaha Ririn yaitu sebagai agen resmi gas elpiji dari Pertamina. Usaha ini juga dijalankan dari rumah. Dari kepiawaiannya berdagang, ia sempat menggeluti dunia MLM dan meraih posisi Manager. Dari bisnis MLM ini dia berhasil mencapai bonus lebih dari 100 juta rupiah dalam kurun waktu kurang dari 2 tahun.

Dari kisah seorang Noor Tri Martharina, kita bisa belajar bahwa keterbatasan modal dan waktu bukanlah suatu kendala untuk mencapai kesuksesan. Selama ada keinginan disitu pasti ada jalan. Mudah jika berfikir mudah, dan akan sulit jika kita berpikir sulit. Generasi muda seperti inilah yang akan memperkuat perekonomian bangsa. Menjadi penggerak industri kreatif asli dalam negeri diantara serbuan produk-produk luar negeri.

Tidak ada yang tidak mungkin jika kita mau berusaha. Impian hanya tinggal impian jika tidak disertai kerja keras dan doa. Dan selalu ingat untuk membahagiakan orang tua adalah kunci kesuksesan dari seorang Noor Tri Martharina. Saat ini Ririn mempersiapkan diri untuk melaksanakan ibadah umroh bersama suaminya, kedua mertuanya, dan kedua orang tuanya. Semua biaya ditanggung oleh mereka dari hasil menjalankan berbagai usaha “ Aura Group”.

Inilah semangat pantang menyerah dan berani mengambil resiko yang patut kita teladani. Beberapa tips sukses yang bisa kita ambil yaitu :

- a. Jika ingin sukses lupakan alasan.
- b. Jika ingin berhasil harus selalu yakin dan percaya diri.
- c. Jika ingin mengembangkansusaha, jalin kerjasama yang baik dengan berbagai pihak

- d. Jangan pernah lupa untuk berdoa dan berbakti kepada kedua orang tua
- e. Cerdas menangkap peluang usaha dan mengelola modal
- f. Rajin bersedekah dan membantu orang yang sedang tertimpa musibah.

Ririn menggambarkan sosok wanita tangguh, ibu muda yang tidak mau terbelenggu dalam keterbatasan waktu dan kesibukan sebagai ibu rumah tangga biasa. Ia telah membuktikan bahwa dalam keterbatasan setiap orang bisa sukses dan meraih impiannya tanpa ada satupun yang berhak menghalangi.



Ririn bersama suaminya, Rochim Noor Suharto.

2. Ayam Kremes Ibu Mia (Semarang)

Bagi yang tinggal di kota Semarang pasti tidak asing dengan ayam kremes Ibu Mia. Lokasi usahanya berada di Jalan Parang Barong Raya, sangat strategis dan mudah dijangkau. Siapa sangka usaha ayam kremes ibu Mia ini adalah hasil jerih payah seorang wanita yang berasal dari keluarga sangat sederhana. Samiatun adalah nama asli Ibu Mia. Ia wanita pemberani yang berjuang dari titik terbawah hingga meraih kesuksesan.

Ibu Mia yang asli berasal dari Kabupaten Pati ini beberapa puluh tahun yang lalu pernah mengadu nasib hingga ke luar negeri. Ia bekerja sebagai Tenaga Kerja Wanita (TKW) di Abu Dhabi, Uni Emirat Arab selama beberapa tahun. Sebagai TKW, Ibu Mia termasuk orang yang cerdas karena ia bisa mengendarai mobil dan fasih berbahasa Arab.

Hingga akhirnya awal tahun 2000 ia memutuskan kembali ke tanah air dan menikah dengan orang Jawa Timur. Awal mula membuka usaha, Ibu Mia mengelola warung makan dengan menu masakan rumahan (masakan sehari-hari). Ada sayur lodeh, ayam goreng, tumis, mie goreng, telur dadar, sambal goreng, dan sebagainya. Karena lokasinya di pusat keramaian dan dekat perkantoran, warung ini laris manis dan dagangan selalu habis. Namun suatu ketika Ibu Mia terpikir untuk lebih mengembangkan usahanya. Akhirnya ia mencari lokasi baru dan membuka warung makan “ Ayam Kremes Ibu Mia” di jalan Parang Barong Raya, Semarang.

Usaha ini pada awalnya tidak semulus yang diharapkan. Jumlah pengunjung dan pesanan bisa dibilang sepi. Namun

berkat semangat pantang menyerah dan keuletan Ibu Mia serta didukung oleh suaminya, usaha ini semakin ramai pengunjung. Orderan dalam jumlah besar dari beberapa instansi di Semarang juga terus berdatangan. Tak jarang juga Ibu Mia mendapat pesanan untuk menu prasmanan atau menu buka bersama saat bulan Ramadhan.



Selain ayam kremes, Ibu Mia juga menambah pilihan menu sajian di warungnya yaitu berbagai jenis minuman segar, opor, olahan ikan bandeng, dan aneka penyyet. Dengan racikan bumbu yang pas dan cita rasa yang khas, ayam goreng Ibu Mia mendapat apresiasi dari para pelanggannya. Bahkan tak jarang warga dari Pati yang sedang berkunjung ke Semarang menyempatkan diri untuk mampir ke warung Ibu Mia.

Dibantu oleh 4 orang karyawan, suami, serta adiknya Ibu Mia mengelola usaha ini dengan penuh keyakinan. Keberaniannya dan kerja kerasnya telah membuahkan hasil. Di sela-sela kesibukannya ia selalu menyempatkan diri mengunjungi orang tuanya di kampung halaman. Karena Ibu Mia meyakini bahwa kesuksesannya hari ini tak lepas dari doa restu kedua orang tuanya.

Sukses dengan usaha warung makan, Ibu Mia tak lantas berpuas diri. Ia pun membuka cabang baru di Jalan Ki Mangun Sarkoro Semarang, tepatnya di depan Stadion Diponegoro Semarang. Ibu Mia juga mengelola usaha baru di bidang yang berbeda yaitu toko pakaian. Dengan menyewa sebuah ruko dan dibantu dua orang karyawan, toko yang dibuka pada tahun 2016 ini langsung ramai pembeli. Apalagi pada saat momen tertentu seperti lebaran.

Dalam menjalankan usahanya, Ibu Mia selalu berprinsip bahwa karyawan adalah bagian dari keluarga. Jadi ia memperlakukan semua karyawannya dengan sangat baik, memperhatikan kesejahteraan dan kesehatan para karyawannya. Tak heran jika karyawan Ibu Mia sangat setia menemaninya berjuang membesarkan usaha. Walaupun

sudah meraih kesuksesan, Ibu Mia tetap *low profile* dan tak pernah melupakan dari mana ia berasal. Ibu Mia bisa dikatakan sosok Kartini masa kini yang mandiri dan menginspirasi.

Ibu Mia ini merupakan sosok wanita yang inspiratif. Ia tidak mau selamanya menjadi pekerja di luar negeri. Ia memilih kembali ke tanah air dan memulai lagi kehidupan barunya dari nol hingga mampu membuktikan bahwa kesuksesannya. Dan ternyata ia bisa. Ia bahkan bisa membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain.

3. Garang Asem Sari Rasa (Yuli Asmoro, Kudus)

Rumah Makan Sari Rasa yang menyajikan kuliner Khas Kudus, yakni garang asem, kini semakin dikenal masyarakat. Sukses sebagai seorang pengusaha di bidang kuliner tidak membuat Yuli Asmoro *stagnan* di zona nyaman. Awal mula usaha ini adalah milik orangtuanya yaitu Ibu Sriyati. Namun karena Yuli yang saat itu masih duduk di bangku SMP gemar membantu ibunya memasak garang asem untuk dijual, akhirnya ia pun pandai meracik garang asem yang segar dan bercita rasa khas yang berbeda dengan garang asem di tempat lain.

Garang asem Sari rasa buatan Yuli Asmoro tidak hanya terkenal di Kota Kudus saja tetapi juga kota besar seperti Semarang, Jogjakarta, Bandung hingga Jakarta. Lokasinya yang strategis di pusat kota Kudus dan di sepanjang jalan raya Kudus- Pati (jalur pantura) membuat rumah makan ini ramai pengunjung terutama pada saat musim mudik lebaran

dan arus balik. Banyak pemudik yang sengaja transit, beristirahat, sambil menikmati kuliner garang asem buatan Yuli Asmoro.

Siapa sangka pelanggan garang asem sari rasa juga dari kalangan pejabat tinggi negara, birokrat, pengusaha, hingga para artis. Mantan pejabat tinggi negara bahkan ada yang rutin memesan 100 porsi garang asem buatan Yuli, pengirimannya ke Jakarta menggunakan jasa pesawat.

Keuletan dan kegigihan Yuli dalam mengelola usaha warung makan ini terbukti mampu membuka peluang kerja bagi orang lain, Saat ini Yuli memiliki 30 karyawan yang selalu siap melayani pesanan pelanggan. Bahkan tak hanya melayani di tempat, namun ia juga siap menerima *delivery order* khususnya bagi para karyawan yang terkendala waktu dan kesibukan sehingga tidak bisa keluar kantor untuk memesan langsung. *Delivery order* ini merupakan strategi jitu untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. (sumber: seputarmuria.com 27/08/2017)

Kisah kesuksesan pengusaha garang asem ini membuktikan bahwa dari sektor pengolahan makanan terdapat peluang usaha yang sangat bagus. Menjaga kelestarian dan kekayaan kuliner nusantara merupakan tindakan yang sangat mulia.

4. Qurrotu Ainy, guru muda yang kreatif dengan omset usaha 4,5 juta sehari

Siapa yang tidak suka minum es? Letak geografis dan iklim tropis negara Indonesia membuat penduduknya sangat gemar mengonsumsi minuman dingin apalagi saat siang

hari. Demikian pula dengan Qurrotu Ainy, seorang ibu guru muda yang memiliki kegemaran minum es jus buah hingga akhirnya menjadi inspirasinya untuk membuka usaha yang diberi nama “Syafa ice.” Usaha yang berada di jalan KH Turaichan Adjhuri kelurahan Kajeksan Kabupaten kudu ini setiap hari selalu dipadati pembeli. Wanita yang akrab disapa Ibu Eny ini memulai usahanya pada tahun 2013 dengan satu orang karyawan. Agar pelanggan tidak bosan, kini ada varian minuman baru yang menjadi favorit yaitu es Mango Wow dan Sop Duren. Hadirnya varian baru ini merupakan inovasi yang dilakukan sebagai strategi agar para pelanggan semakin bertambah dan setia membeli minuman di kiosnya. Dan benar saja, pelanggan Syafa Ice semakin bertambah. Tidak hanya dari Kudus saja, tetapi pelanggannya juga berasal dari luar kota seperti Jepara, Pati, Semarang, dan Demak. Untuk melayani pelanggan yang selalu ramai setiap harinya, saat ini Ibu Eny memiliki lima orang karyawan yang bekerja secara shift karena usahanya buka mulai pukul 07.00 sampai pukul 21.00.

Selain berinovasi dengan varian minuman baru mango wow dan sop duren, di kios Syafa Ice juga menyediakan *free wifi* untuk pelanggan. Tak hanya itu, bagi masyarakat yang membeli es di Syafa Ice berhak mendapatkan kupon dan mengikuti undian berhadiah *smartphone* seri terbaru. Tentu saja berbagai strategi promosi ini sangat menarik bagi konsumen. Terbukti saat ini omset penjualan Syafa ice meningkat dari 2,5 juta per hari menjadi 4,5 juta dalam sehari. Dari ide usaha yang sederhana ternyata jika dikelola dengan sungguh-sungguh maka bisa menjadi sumber pendapatan

yang hasilnya lumayan besar dan pastinya bisa membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain.



5. SHA Collection, produksi bantal hias oleh Erna Dyah (Boyolali)

Wanita yang selalu terlihat muda, energik, dan *smart* ini berdomisili di Boyolali. Hasil karyanya berupa kerajinan bantal dengan berbagai bentuk dan ukuran yang bervariasi. Model bantal buatannya sangat lucu, inovatif, dan kreatif. Pesanan yang datang berasal dari berbagai daerah di Indonesia. Tidak hanya memproduksi bantal, namun Sha Collection yang dikelola langsung oleh Erna Dyah ini juga memproduksi tirai, sarung bantal, sprei, busa kursi, dan tutup GKM (galon, kulkas, magic com).

Cara pemasaran produknya pun sebagian besar secara *online*, sehingga banyak pelanggan dari luar daerah yang kemudian menjadi *reseller* produk Sha Collection. Di hari Minggu biasanya ia menggelar dagangannya di acara *Car Free Day* Kabupaten Boyolali. Hasil penjualan produk dari acara CFD ini lumayan laris, yang paling menarik pembeli adalah bantal karena selain bentuknya lucu harganya pun relatif murah.

Untuk bantal sendiri ada berbagai jenis bantal yaitu bantal kreatif, bantal sofa, bantal mobil, bantal duduk, dan bantal leher. Produk yang terbaru berupa bantal dengan desain suka-suka dan bisa diberi foto maupun tulisan sesuai *request* pelanggan.

Beberapa produk hasil Sha Collection :



*Bantal kreatif produksi SHA Collection
Bantal dengan kreasi bentuk bulu mata*



Bantal kreasi dengan tema sesuai permintaan pelanggan



Bantal sofa kreasi SHA Collection

Erna Dyah belum memiliki karyawan, namun ia telah mampu memberdayakan warga sekitar yang memiliki keahlian menjahit untuk membuat produk-produknya. Dengan menjalin kerjasama, ia memberikan kesempatan bagi mereka untuk terus mendapatkan penghasilan. Ada juga sablon dan percetakan yang turut serta sebagai pendukung terciptanya produk-produk Sha Collection yang inovatif. Kemandirian, kerja keras, dan kreativitas terbukti mampu menggerakkan ekonomi kreatif. Banyak pihak yang diuntungkan dari aktivitas ini.

Kiat sukses usahanya adalah dengan menjalin kerjasama yang humanis dengan para pihak seperti penjahit, pengrajin bantal, supplier, sablon/digital printing, kurir/ekspedisi, dan juga menjaga kepercayaan pelanggan. Kualitas dan kepercayaan menjadi hal utama yang diprioritaskan. Sifat rendah hati dan ramah membuat konsumen nyaman berinteraksi dan bertransaksi. Ia juga tak segan berbagi ilmu berwirausaha kepada para pelajar di almamaternya dulu. Kini Erna Dyah telah memiliki sebuah toko di daerah Boyolali yang khusus menjual produk-produk kreasinya yang unik dan inovatif.

6. Rumah Katun Babana (Margoyoso, Pati)

Usaha ini termasuk unik, yaitu penjualan berbagai jenis kain secara *online*. Menangkap peluang bisnis yang bisa dikerjakan dari rumah, itulah ide awal usaha yang dikelola oleh Siti Mahmudah atau yang akrab disapa Sima. Dalam waktu yang relatif singkat, berkat keuletan, dan

kecerdasannya mengelola, usaha ini berkembang pesat hingga ia memiliki beberapa orang karyawan. Ya, usaha ini adalah penjualan kain secara *online* namun mampu membuka peluang usaha bagi orang-orang di sekitarnya.

Keuntungan yang diperolehnya pun cukup menggiurkan. Konsep pemasaran yang unik dengan tehnik *upload* foto dan deskripsi produk secara jelas membuat konsumen puas memesan kain di Rumah Katun Babana. Dalam bisnisnya ini Sima mengedepankan etika berjualan secara *online* agar konsumen nyaman dan selalu *repeat order*. Melalui akun facebook Rumah Katun Babana, Sima selalu mengupdate stok dan motif kain terbaru.

7. Yuliati Warno, pengrajin batik Mbakaran (Juwana, Pati)

Siapa sangka dari kota kecil di Jawa Tengah ada satu pengrajin batik yang inovatif memperkenalkan hasil karyanya sampai ke manca negara. Ya, dialah Yuliati Warno. Ia adalah penggagas “Wisata Industri Batik” dengan tujuan agar pelanggan yang datang bisa melihat langsung cara atau proses pembuatan batik tulis khas Mbakaran, Pati. Bahkan ia juga memfasilitasi instansi atau sekolah yang ingin berkunjung ke lokasi wisata industri batik.

Dalam satu bulan Yuliati Warno bisa menjual seribu potong kain batik dengan omset rata-rata dua ratus juta rupiah per bulan. Dalam rangka memperkenalkan batik dan memperluas daerah pemasaran, Yuliati bahkan sering mengadakan pameran keluar negeri seperti Malaysia, Singapura, China, Vietnam, dan Afrika. Pernah batiknya

diborong oleh orang Afrika karena pada saat itu mereka tahu bahwa Nelson Mandela juga memakai pakaian batik khas Indonesia. Dalam memproduksi batik Yuliati Warno dibantu oleh 30 pekerja.

Beberapa kain batik hasil karyanya antara lain batik Mbakaran motif lamtoro, kupu terbang, kupu kasmaran, kuncup bunga, dan batik mina tani yang saat ini ditetapkan sebagai pakaian batik khas daerah Kabupaten Pati. Selain membuka *workshop* dan *showroom* batik di rumahnya yaitu di Ds. Langgenharjo RT 7 RW 3 kec. Juwana Kabupaten Pati, ia juga memiliki kios khusus batik di Pati kota tepatnya di jalan P. Sudirman, Pati kios Cinderamata no.7.

Beberapa motif kain batik khas Mbakaran :



Inilah salah satu keuntungan jika generasi muda saat ini sadar akan peluang usaha, maka kesuksesan mudah diraih.

Dengan semangat meraih kesuksesan dan bermanfaat untuk orang-orang sekitar, maka apalagi yang membuatmu menunda untuk berkarya? Kesuksesan yang hakiki adalah bisa membantu orang lain sukses.

Bab VI

“Jangan Menua Tanpa Karya dan Inspirasi”

Quote yang sangat saya suka dari Deddy Corbuzier saat acara Hitam Putih yaitu “ **Jangan menua tanpa karya dan inspirasi**”. Setiap membaca kalimat itu harusnya kita tersadar, saat ini juga detik ini juga harus segera bergerak dan bergerak untuk terus berkarya. Ilmu yang sudah kita miliki tidak akan bermanfaat jika tidak dibagikan ke orang lain. Keterampilan yang kita miliki saat ini tidak akan berguna jika tidak ajarkan kepada orang. Ide yang kita gagas saat ini hanyalah sebuah ide jika tidak segera direalisasikan.

Sukses di usia tua itu biasa, tetapi sukses di usia muda itu luar biasa. Dan kesuksesan tersebut tidak hanya diperoleh dari segi akademik saja, namun pengembangan diri non akademik juga sangat besar peluangnya untuk sukses. Ketika masih muda, energi masih meluap-luap, istilah nya masih *full power*. Waktu yang kita miliki juga banyak. Inilah saat yang tepat untuk mengepakkan sayap keberhasilan. Jika punya banyak ide brilian, maka realisasikanlah selagi muda. Habiskan jatah gagal kita di saat muda, sehingga ketika tua hanya sukses dan keberhasilan yang menyertai.

Berkarya itu mulia. Berkarya itu wujud eksistensi peradaban manusia. Akankah generasi muda saat ini hanya

mewarisi karya generasi pendahulu? Tidak! Generasi muda harus menciptakan karya baru yang lebih inovatif. Karya yang spektakuler. Karya yang memberi solusi dan kemudahan bagi peradaban generasi saat ini maupun selanjutnya.

Pernahkah anda berfikir tentang inovasi produk seperti di bawah ini ?

1. Helm Lipat

Helm saat ini berbentuk bulat, keras, dan dengan ukuran yang lebih besar dari kepala manusia sangat tidak praktis dalam penyimpanan. Hampir setiap hari saya mengamati, siswa membawa masuk helmnya ke dalam kelas dan menyusunnnya berjejer atau bertumpuk di bagian belakang kelas. Memang sudah ada siswa yang motornya terdapat tempat penyimpanan helm di bagasi. Namun bagasi tersebut hanya muat 1 helm saja. Padahal pengendara motor biasanya berboncengan, artinya minimal membawa 2 helm.

Nah, helm yang satunya disimpan dengan cara diikat di dalam jok motor. Hal ini tidak menjamin keamanan, karena terkadang talinya digunting oleh si pencuri. Dari pengamatan ini, saya berfikir pasti akan lebih praktis dan efisien jika ada produk “helm lipat”. Dengan desain sedemikian rupa, helm harus bisa dilipat dan dimasukkan ke dalam tas. Atau kalau disusun di ruangan kelas, helm-helm ini tidak terlalu membutuhkan tempat yang banyak. Terkesan lebih rapi dan praktis tanpa mengurangi fungsi utamanya yaitu untuk melindungi kepala saat menggunakan kendaraan bermotor.

2. Kursi Roda Pintar

Kursi roda yang selama ini dipakai oleh penyandang cacat atau orang yang sedang sakit sehingga tidak memiliki kemampuan untuk berdiri hanya membantu penderita berpindah dari satu tempat ke tempat lain. Itupun dengan bantuan didorong oleh orang lain. Misalnya bagi penderita stroke, lumpuh, atau cacat. Alangkah baiknya jika kursi roda ini dilengkapi dengan kemampuan yang lebih canggih. Misalnya, kursi roda yang dilengkapi dengan alarm/sensor/semacam suara sebagai pertanda atau isyarat sehingga apabila ada penderita yang sedang berada di kursi roda butuh bantuan darurat/mendadak bisa menekan tombol/alarm tersebut agar segera mendapat pertolongan/bantuan.

3. Multimedia Layar Sentuh Untuk Pembelajaran di Kelas

Anda pasti pernah menyaksikan berita di televisi dimana si pembaca berita membawakan berita dengan menekan layar sentuh multimedia yang berukuran cukup besar di sampingnya. Nah, metode ini akan sangat menarik jika diterapkan sebagai media pembelajaran di kelas. Dimana guru tidak hanya mengandalkan LCD dan materi power point tetapi memanfaatkan teknologi yang lebih canggih yaitu multimedia sebagai sarana pendukung pembelajaran yang lebih interaktif. Multimedia ini bisa berfungsi sebagai layar monitor dan pengganti papan tulis.

Masa muda merupakan masa yang produktif bagi seseorang. Ketika kita mampu memberikan manfaat bagi orang lain melalui ilmu, keterampilan, dan keahlian yang kita miliki maka lakukanlah!

Jangan menunda atau menunggu waktu yang tepat. Turut serta dalam membangun negeri dengan menjadi bagian dari pelaku ekonomi kreatif merupakan hal yang sangat mulia. Jika setiap individu memiliki kemampuan untuk mandiri secara financial maka alangkah kayanya negeri ini memiliki sumber daya manusia usia produktif yang benar-benar produktif. Teruslah berkarya, teruslah mencetak generasi muda pemberi kerja. Kita bangga Indonesia Jaya!

Penutup

Tidak berlebihan jika kita berharap Indonesia memiliki swasembada dalam sektor perekonomian. Bukankah kita memiliki potensi sumber daya alam dan sumber daya manusia yang luar biasa berlimpah? Hanya saja kita belum mengoptimalkan pemanfaatannya secara bijaksana dan berdaya guna untuk kemaslahatan masyarakat. Generasi muda penerus bangsa bisa kita harapkan untuk menjadi inovator produk yang memudahkan segala urusan manusia di kemudian hari. Generasi muda penerus bangsa bisa kita harapkan menjadi seorang pengusaha, penggerak roda perekonomian sektor mikro, pencipta lapangan kerja, pemberi upah, dan merekalah insan muda wirausaha yang berakhlak dan berdikari.

Semangat kemandirian harus ditanamkan sejak dini, seiring tumbuh kembang dan kematangan mereka dalam menempuh masa sekolah maka kelak ketika mereka lulus mereka siap bersaing di era global. Intelektualitas, kompetensi, keahlian, keterampilan, dan kreativitas mereka bisa tersalurkan dan terealisasi nyata dalam sebuah karya yang bermanfaat bagi bangsa. Guru sebagai pengajar dan figur teladan, teruslah gali potensi anak didikmu untuk menjadi generasi pemberi kerja, bukan pencari kerja.

Daftar Istilah

Zona nyaman :

Situasi atau posisi dimana seseorang merasa aman, nyaman, tanpa kecemasan dengan perilaku yang dikondisikan untuk memberikan tingkat kinerja stabil dan biasanya bebas dari resiko.

Ekonomi kreatif :

Sebuah konsep di era ekonomi baru yang mengintensifkan informasi atau kreativitas dengan mengandalkan ide dan pengetahuan dari sumber daya manusia sebagai faktor produksi yang utama.

Industri Kreatif :

Industri yang berasal dari pemanfaatan kreativitas, keterampilan, serta bakat individu untuk menciptakan kesejahteraan serta lapangan pekerjaan dengan menghasilkan dan mengeksploitasi daya kreasi dan daya cipta individu tersebut.

Generasi pemberi kerja :

Generasi yang mampu menciptakan peluang usaha dan lapangan pekerjaan bagi dirinya sendiri maupun orang lain.

End user :

Pengguna / konsumen akhir dari suatu produk jadi atau jasa.

Smartphone :

Telepon genggam yang mempunyai kemampuan tingkat tinggi, kadang-kadang dengan fungsi yang menyerupai komputer.

Generasi digital native :

Generasi yang lahir di era internet dengan kecanggihan teknologi informasi dan komunikasi yang semakin praktis, cepat, mudah dan murah.

Daftar Pustaka

Drs. Alam S. MM. 2007. Ekonomi untuk SMA dan MA kelas XII. Jakarta: Penerbit ESIS.

Johnson, LouAnne. 2009. Pengajaran yang Kreatif dan Menarik. indeks

Ayodya, Wulan. 2013. Mau Kemana Setelah SMA? Jakarta: Penerbit Esensi, Erlangga Group.

Listyarti, Retno. 2012. Pendidikan Karakter dalam metode Aktif, Inovatif, dan Kreatif. Jakarta: Penerbit Esensi, Erlangga Group.

Wahyu Adji, Suwerli, dan Suratno. Ekonomi. Jakarta. Penerbit Erlangga

Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan RI. 2016. Prakarya dan Kewirausahaan Kelas X semester 1. Edisi revisi 2016

Kementerian Pendidikan dan kebudayaan RI. 2017. Prakarya dan Kewirausahaan Kelas XI semester 1. Edisi revisi 2017

Profil Penulis



Noor Yulia Pancawati lahir di Pati, 18 Juli 1985. Anak keempat dari lima bersaudara ini pernah menempuh pendidikan di SMA Negeri 1 Pati dan menyelesaikan pendidikan S1 di STIE YKPN Yogyakarta selama 3,5 tahun dengan predikat *Cumlaude*. Setelah menempuh pendidikan S1 penulis berkarir di kota Surabaya (2007-2009).

Saat ini penulis tinggal di kota asalnya Pati, Jawa Tengah. Disana penulis pernah berkarir di perbankan selama 6 tahun dan memiliki minat kuat di bidang *entrepreneurship*. Aktif mengajar di salah satu Sekolah Menengah Atas swasta di Kabupaten Pati dan kegemarannya menekuni bisnis *online* tak membuat surut keinginannya untuk menulis.

Kegemarannya menulis berawal dari keprihatinannya terhadap rendahnya minat baca masyarakat. Penulis adalah salah satu peserta program bimbingan teknis kepenulisan Satu Guru Satu Buku (Sagusabu) tahun 2017. Salah satu karya penulis yang pernah dikirimkan ke program Sagusabu berjudul “Peran Guru Ekonomi dalam Menggali Minat Kewirausahaan Insan Muda yang Berakhlak dan Berdikari” (2017). Untuk berkomunikasi dengan penulis bisa hubungi melalui email liayulia636@gmail.com atau WA 085643619246.

Generasi muda pemberi kerja adalah mereka yang kreatif dan inovatif menciptakan lapangan kerja bagi dirinya sendiri maupun bagi orang lain. Generasi tangguh yang diharapkan bisa menghadapi berbagai tantangan dalam memajukan negeri. Ketika seorang *teacherpreneur* berkolaborasi dengan *studentpreneur*, maka output lulusan adalah generasi muda pemberi kerja. Mencari pekerjaan itu tidak salah. Tetapi di era ekonomi kreatif saat ini, bisa menciptakan lapangan pekerjaan itu lebih mulia. Hakikat kesuksesan yang sesungguhnya adalah ketika bisa membantu orang lain sukses.

Setiap generasi dihadapkan pada persaingan dan perubahan zaman yang sangat dinamis. Jika tidak memiliki skill dan daya juang yang tinggi, besar kemungkinan akan semakin tertinggal dan tidak bisa *survive*. Untuk itu perlu disadari bahwa menanamkan jiwa kemandirian dan kewirausahaan harus dimulai sejak bangku sekolah. Generasi muda harus aktif berkontribusi dalam gerakan ekonomi kreatif. Guru tidak lagi meluluskan generasi intelek pencari kerja, tetapi guru harus bisa mencetak generasi intelek pemberi kerja.

Buku ini membangkitkan jiwa kewirausahaan, kreatifitas, dan semangat berkarya bagi generasi muda. Buku yang cocok dibaca oleh siapa saja, terutama para pendidik/pengajar, orang tua, dan juga siswa. Dengan gaya penulisan yang lugas dan inspiratif, buku ini sangat mudah dipahami. Setelah membaca buku ini, Anda akan temukan solusi atas fenomena lulusan yang berlimpah tetapi kesempatan kerja rendah. Anda pun bisa turut andil mencetak generasi muda pemberi kerja yang mandiri, berakhlak, dan berdikari.

PUSTAKA
mediaguru

