

MENUMBUHKAN JIWA WIRAUSAHA KAWULA MUDADI ERA MILENIAL MELALUI PENDEKATAN *INSIDE-OUT*

Nafisah Yuliani ¹, Diana Novita ², Diah Pramestari ³

¹²³Universitas Persada Indonesia Y.A.I Jakarta

Jalan Salemba Raya No. 7 Jakarta Pusat

Email : nafisah.y@gmail.com dan diananovita306@gmail.com dan
mesta_dp@yahoo.com

ABSTRAK

The potential for development and development of an entrepreneurial spirit in the younger generation is still not optimal. This is because the level of education of most audiences is high school (SMA) who have never received debriefing about entrepreneurship. The aim of community service is to see the students' abilities for themselves through self-concept, entrepreneurial interest, entrepreneurial traits, own skills, abilities and background that determine what type of business will be pioneered. Then there needs to be an effort to foster an entrepreneurial spirit through an inside-out approach. Inside-out approach. The Inside-out approach means initiating something (including making changes) from yourself, not from outside parties. The variables used are self-concept, entrepreneurial interest and entrepreneurial characteristics. Data were obtained through pretest and post test questionnaires distributed to students. The results show Pretest is done on the variables of self-concept, entrepreneurial interest and entrepreneurial characteristics. The results of pretest-variable business interests showed an average of 65.08%. Based on score interpretation criteria, it can be concluded that students' self-concept towards entrepreneurship is strong. The pretestminate results of entrepreneurship show an average of 90.08%. Based on the score interpretation criteria, it was concluded that students' entrepreneurial interest in entrepreneurship was very strong. Post test results on entrepreneurship shows an average of 91.52%. Based on the score interpretation criteria, it was concluded that students' entrepreneurial interest in entrepreneurship was very strong. The results of the pre test entrepreneurial characteristics show that the average of Nikai is 77.26%. The post test results showed an average value of 77.78%. Based on the interpretation criteria the score is concluded that the characteristics of students' entrepreneurship towards entrepreneurs are strong. The results of the post test did not show results that were not significantly different from the results of the pre-test. The inside-out approach is a reflection of the attitude of proactivity, which is to make oneself as a person who is empowered (at the same time responsible) in creating a positive influence on the surrounding environment. This inside-out approach is very good in developing students personally to become independent entrepreneurs in the future.

Key Words : Enterpreneurship, Student, Inside-Out

PENDAHULUAN

Potensi pengembangan dan pembinaan jiwa kewirausahaan pada generasi muda masih belum optimal. Hal itu disebabkan karena tingkat pendidikan sebagian besar khalayak adalah sekolah menengah atas (SMA) yang belum pernah memperoleh pembekalan tentang kewirausahaan. Banyak potensi dan ide kreatif untuk menjalankan usaha belum tergalikan secara optimal. Menurut penelitian Penggy Lambung (2000:90), sekitar 43 % responden (wirausaha) mendapatkan ide bisnis dari pengalaman yang diperoleh ketika bekerja di beberapa perusahaan atau tempat-tempat profesional lainnya. Mereka mengetahui cara-cara mengoperasikan perusahaan dari pengalaman tersebut. Sebanyak 15% responden telah mencoba dan mereka merasa mampu mengerjakannya dengan lebih baik. Sebanyak 1 dari 10 responden (11%) dari wirausaha yang disurvei memulai usaha untuk memenuhi peluang pasar, sedangkan 46% lagi karena hobi.

Kawula muda adalah sekelompok orang yang berusia antara 15-18 tahun. Mereka bisa disebut sebagai usia sekolah, remaja usia produktif yang mempunyai tingkat pendidikan SMA. Perlu kiranya sumber daya manusia ini dioptimalkan kemampuannya dalam berwirausaha di era milenial ini dengan cara memberi pembekalan yang optimal tentang ilmu kewirausahaannya. Hal ini penting dilakukan agar selepas mereka lulus SMA nanti bisa mengoptimalkan dirinya untuk memenuhi kebutuhan hidupnya melalui bekerja atau menciptakan lapangan kerja sebagai wirausaha.

Menurut Suryana (2003) ada dua pendekatan utama yang digunakan wirausaha untuk mencari peluang dengan mendirikan usaha baru, yaitu pendekatan “*insite-out*” (*idea generation*) dan pendekatan “*the out-side in*” (*opportunity recognition*). Pendekatan “*insite-out*” adalah pendekatan berdasarkan gagasan sebagai kunci yang menentukan keberhasilan usaha. Mereka melihat ketrampilan sendiri, kemampuan, latar belakang dan sebagainya yang menentukan jenis usaha apa yang akan dirintis. Pendekatan “*the out-side in*” adalah pendekatan yang menekankan pada basis ide bahwa suatu perusahaan akan berhasil apabila menanggapi atau menciptakan suatu kebutuhan dipasar.

Upaya untuk menumbuhkembangkan jiwa kewirausahaan ini dilakukan karena semakin maju suatu negara, semakin banyak orang yang terdidik dan banyak pula orang menganggur, maka semakin diraskan pentingnya dunia wirausaha. Kawula muda perlu diberikan motivasi bahwa mereka tidak lagi sebagai pencari kerja, tetapi sebagai pencipta lapangan pekerjaan.

Hal tersebut diatas tersebut diatas yang melatarbelakangi perlu kiranya mempersiapkan kawula muda untuk berwirausaha sedini mungkin

dengan memberikan pembekalan ilmu kewirausahaan melalui pendekatan “*insite-out*”. Tujuan pengabdian pada masyarakat ini adalah untuk melihat kemampuan kawula muda atas diri mereka sendiri melalui konsep diri, minat berwirausaha, ciri-ciri wirausaha, ketrampilan sendiri, kemampuan dan latar belakang yang menentukan jenis usaha apa yang akan dirintis.

PERMASALAHAN

Potensi pengembangan dan pembinaan jiwa kewirausahaan pada kawula muda SMA Muhammadiyah 1 Jakarta perlu digalakkan untuk menunjang kemampuan mereka nanti. Pembinaan dan pengembangan jiwa kewirausahaan harus dioptimalkan sedari dini mengingat arti pentingnya kewirausahaan yang bisa menunjang kehidupan mereka dimasa mendatang baik dari sisi ekonomi (penambahan *income*) maupun sisi sosial kemasyarakatan. Banyak potensi ide kreatif untuk menjalankan usaha belum tergalikan secara optimal. Penyuluhan tentang kewirausahaan berguna untuk memotivasi agar orientasi berpikir kawula muda tidak lagi sebagai pencari kerja, tetapi sebagai pencipta lapangan pekerjaan.

Pada kegiatan pengabdian masyarakat ini, persoalan yang dihadapi adalah : (1) siswa perlu pencerahan tentang konsep dasar dari kewirausahaan, (2) beberapa siswa masih kurang memahami tentang digital enterpreneursip, (3) masih ada siswa yang belum mengerti bagaimana cara mempromosikan produk lewat media sosial (facebook, instagram), *e-commerce*, (4) masih ada siswa yang belum mengerti membuat akun pada aplikasi *e-commerce*. Oleh karena itu perlu diberikan konsep dasar kewirausahaan, kemudian bagaimana cara menumbuhkan jiwa kewirausahaan serta pengetahuan apakah tujuan dan manfaat kewirausahaan. Pemberian teori berwirausaha memerlukan penguatan yang cukup untuk menciptakan generasi muda yang betul-betul tangguh dalam menjalankan wirausaha. Dalam kegiatan ini diberikan contoh-contoh yang nyata dari pelaku usaha agar para siswa mempunyai motivasi yang tinggi untuk memulai usaha baru dan membuka lapangan kerja baru. Setelah pemberian penyuluhan ini, diharapkan kawula muda, khususnya siswa SMA Muhammadiyah 1 Jakarta memiliki jiwa kewirausahaan yang dapat berkembang, memiliki pemikiran untuk memulai sendiri usaha dengan bakat/hobi yang dimiliki dan memanfaatkan sumber daya serta modal yang ada untuk menciptakan suatu barang yang bernilai ekonomis.

METODE PELAKSANAAN

Desain Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam menyusun riset ini adalah menggunakan metode deskriptif. Metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu obyek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas pada masa sekarang (Nazir, M. 1988:63). Dengan metode deskriptif ini dibuat suatu deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai kondisi jiwa wirausaha kawula muda di era milenial.

Objek Penelitian

Objek penelitian ini adalah para siswa kelas X IIS-2 SMA Muhammadiyah 1 Jakarta yang bertempat di Jalan Kramat Raya No. 49 Jakarta Pusat. Generasi muda ini sangat tepat untuk diberi pembekalan kewirausahaan agar tumbuh minat untuk berwirausaha mandiri. Pengambilan data dilakukan terhadap siswa kelas X IIS-2 sebanyak 23 orang dari total siswa jumlah 31 orang.

Tabel 1. Operasionalisasi Variabel Penelitian

Variabel	Indikator	Skala Pengukuran	Model Skala Pengukuran
Konsep Diri	Konsep diri dasar	Interval	Skala Likert
	Diri social	Interval	Skala Likert
	Diri ideal	Interval	Skala Likert
Minat Berwirausaha	Prestis social	Interval	Skala Likert
	Menjadi bos	Interval	Skala Likert
	Inovasi	Interval	Skala Likert
	Fleksibilitas	Interval	Skala Likert
	Keuntungan	Interval	Skala Likert
Ciri-Ciri Wirausaha	Percaya Diri	Interval	Skala Likert
	Berorientasi tugas dan hasil	Interval	Skala Likert
	Keberanian mengambil resiko	Interval	Skala Likert
	Kepemimpinan	Interval	Skala Likert
	Keorisinilan	Interval	Skala Likert
	Berorientasi masa depan	Interval	Skala Likert

Sumber: Penulis (2018)

Dari variabel-variabel diatas akan diukur keberhasilan menumbuhkan jiwa kewirausahaan para siswa dengan cara membandingkan sikap siswa sebelum pemberian materi kewirausahaan dengan sikap siswa setelah pemberian materi kewirausahaan.

Teknik Analisis

1. Pengukuran Data

Pengukuran data dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif. Pengukuran secara kualitatif terhadap variabel penelitian yang terdiri konsep diri, minat kewirausahaan, ciri-ciri wirausaha dengan cara membandingkan sikap siswa sebelum pemberian materi kewirausahaan dengan sikap siswa setelah pemberian materi kewirausahaan, jawaban responden dilakukan *coding* dan pembuatan skor penelitian dengan menggunakan skala likert. Skala Likert merupakan pernyataan deklaratif yang diikuti dengan pilihan opsi yang mengindikasikan berbagai derajat kesetujuan atas pernyataan.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data primer dilakukan dengan :

- Kuisisioner
Pencarian data dilakukan dengan membagi kuisisioner kepada para responden.
- Wawancara
Wawancara dilakukan untuk mendapatkan gambaran yang detail mengenai objek penelitian Dalam hal ini juga digunakan data sekunder yang bersumber dari data siswa SMA Muhammadiyah 1 Jakarta tahun 2018.

Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

Operasionalisasi variabel penelitian dapat dilihat pada tabel 1.

Biasanya memiliki 5 atau 7 pihian respons yang menunjukkan kontinum ketidaksetujuan dan kesetujuan (Amir, T, 2015) Pengukuran secara kuantitatif dengan melakukan uji beda dua mean yang tujuannya apakah ada perbedaan yang signifikan dari dua rata-rata sikap siswa sebelum pemberian materi kewirausahaan dengan sikap siswa setelah pemberian materi kewirausahaan.

2. Uji Validitas Kuesioner

Sebelum dilakukan pengujian kepada responden sebenarnya, dilakukan pengujian validitas kuesioner. Uji validitas ini dimaksudkan untuk mengetahui apakah butir-butir pertanyaan yang dibuat peneliti baik atau tidak dengan melakukan pengujian jawaban responden terhadap item-item pada kuesioner. Pengujian dilakukan dengan menggunakan rumus korelasi *r product moment* yang menghubungkan jawaban responden setiap item dengan skor yang diperoleh masing-masing. Setiap item yang memiliki $r \geq 0,3$ dianggap valid (Sugiyono, 2003).

3. Uji Reliabilitas Kuesioner

Reliabilitas adalah ukuran yang menunjukkan konsistensi dari alat ukur dalam mengukur gejala yang sama di lain kesempatan. Pengukuran dilakukan dengan teknik *One Shot*. Pada teknik ini pengukuran dilakukan hanya pada satu waktu, kemudian dilakukan perbandingan dengan pertanyaan yang lain atau dengan pengukuran korelasi antar jawaban. Pengujian dilakukan dengan teknik *Pearson Product Moment*. Teknik *Pearson Product Moment* digunakan karena bentuk pertanyaan hanya terdiri atas 5 pilihan jawaban, yaitu sangat setuju (SS), setuju (S), Netral (N), tidak setuju (TS) dan sangat tidak setuju (STS).

4. Penyampaian Materi

Penyampaian materi meliputi : (1) materi wirausaha dan perencanaan usaha, (2) materi tentang *e-commerce*, (3) materi tentang pemasaran usaha, (4) pemaparan dari pelaku usaha bisnis online dan bisnis offline. Sebelum penyampain materi, siswa diberikan kesempatan untuk mengisi kuisisioner (sebagai *pre test*). Tujuan pretest ini untuk mengetahui sejauh mana pemahaman kawula muda SMA Muhammadiyah 1 Jakarta terhadap kewirausahaan. Setelah penyampaian materi, akan dilakukan pengisian kuisisioner yang kedua (sebagai *post test*) yang bertujuan untuk mengetahui sejauh mana materi-materi yang sudah disampaikan dapat menjadi masukan dan perubahan sikap dari para siswa SMA Muhammadiyah 1 Jakarta tentang wirausaha

5. Rancangan Evaluasi.

Rancangan evaluasi dilakukan dalam bentuk pemberian kuisisioner berupa pertanyaan tentang tingkat pemahaman kawula muda SMA Muhammadiyah 1 Jakarta mengenai pengetahuan kewirausahaan, perencanaan usaha serta proses pemasaran usaha. *Pre test* dilakukan sebelum kegiatan penyuluhan dan *post test* dilakukan setelah kegiatan penyuluhan. Dengan demikian, akan diketahui persentase tingkat pemahaman siswa SMA Muhammadiyah 1 Jakarta yang dinyatakan dalam ukuran persentase (%). Semakin tinggi angka persentase yang diperoleh, semakin tinggi tingkat keberhasilan kegiatan penyuluhan ini.

Untuk *pre test* dan *post test*, kuisisioner yang disebarkan menggunakan skala likert dengan terdiri atas 5 pilihan jawaban, yaitu sangat setuju (SS), setuju (S), Netral (N), tidak setuju (TS) dan sangat tidak setuju (STS). Skala likert merupakan metode pengukuran yang digunakan untuk mengukur

sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau kelompok orang tentang fenomena sosial (Sugiyono,2012). Menurut Sugiyono (2012) bahwa :

- a. Hal pertama yang harus kita lakukan adalah menentukan skor dari tiap jawaban yang akan diberikan. Hal ini bertujuan agar responden dapat memberikan penilaian sesuai dengan kriteria mereka berdasarkan pilihan yang ada.
- b. Skor Ideal Skor ideal merupakan skor yang digunakan untuk menghitung skor untuk menentukan *rating scale* dan jumlah seluruh jawaban. Untuk menghitung jumlah skor ideal (kriterium) dari seluruh item, digunakan rumus berikut, yaitu. Skor Kriterium = Nilai skala x Jumlah responden. Seandainya skor tertinggi adalah 5 dan jumlah responden 23, maka dapat dirumuskan menjadi: Rumus Skala $5 \times 20 = 100$ SB $4 \times 20 = 80$ B $3 \times 20 = 60$ CB $2 \times 20 = 40$ KB $1 \times 20 = 20$ SKB
- c. Selanjutnya semua jawaban responden dijumlahkan dan dimasukkan kedalam *rating scale* dan ditentukan daerah jawabannya.
- d. *Rating Scale* Selanjutnya, skor yang telah diperoleh kemudian dimasukkan kedalam *rating scale* berikut ini: *Rating scale* berfungsi untuk mengetahui hasil data angket (kuisisioner) dan wawancara secara umum dan keseluruhan yang didapat dari penilaian angket (kuisisioner) dan wawancara. Dengan ketentuan sebagai berikut. Nilai Jawaban Skala 81-100 SB 61-80 B 41-60 CB 21-40 KB 0-20 SKB 5. Kriteria interpetasi skor sebagai berikut :
Skor 0% - 20% = sangat lemah
Skor 21% - 40% = lemah
Skor 41% - 60% = cukup
Skor 61% - 80% = kuat
Skor 81% - 100% = sangat kuat

(Riduwan, 2007)

TINJAUAN TEORITIS

Kewirausahaan

Kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda

(*creative new and different*) melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang (Suryana, 2003). Proses kreatif dan inovatif biasanya dimulai dengan munculnya ide-ide dan pemikiran-pemikiran baru untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Sesuatu yang baru dan berbeda merupakan nilai tambah barang dan jasa yang menjadi sumber keunggulan untuk dijadikan peluang. Kreatifitas adalah kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan cara-cara baru dalam pemecahan masalah dan menemukan peluang (*thinking new think*). Sedangkan inovasi adalah kemampuan untuk menerapkan kreativitas dalam rangka pemecahan masalah dan menemukan peluang (*doing new think*). Proses kreatif dan inovatif hanya dilakukan oleh orang-orang yang memiliki jiwa dan sikap kewirausahaan, yaitu orang yang percaya diri (yakin, optimis dan penuh komitmen), berinisiatif (energik dan percaya diri), memiliki motif berprestasi (berani tampil beda) dan berani mengambil resiko dengan penuh perhitungan.

Kewirausahaan diawali dengan proses imitasi dan duplikasi, kemudian berkembang menjadi proses pengembangan dan berakhir pada proses penciptaan sesuatu yang baru dan berbeda. Tahap proses penciptaan sesuatu yang baru dan berbeda itulah yang disebut tahap kewirausahaan. Tahap inovasi banyak dipengaruhi berbagai factor, baik yang berasal dari pribadi maupun lingkungan. Faktor pribadi yang memicu kewirausahaan adalah motif berprestasi, komitmen, nilai-nilai pribadi, pendidikan dan pengalaman. Sedangkan faktor pemicu yang berasal dari lingkungan pada masa inovasi adalah peluang, model peran dan aktivitas.

Selain bekal kemampuan, wirausah juga perlu memiliki bekal pengetahuan dan ketrampilan. Bekal pengetahuan yang harus dimiliki wirausaha meliputi : (1) bekal pengetahuan mengenai usaha yang akan memasuki/dirintis dan lingkungan usaha yang ada, (2) bekal pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab dan (3) bekal pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis. Sedangkan bekal ketrampilan yang harus dimiliki wirausaha meliputi : (1) bekal ketrampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan resiko, (2) bekal ketrampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah, (3) bekal ketrampilan dalam memimpin dan mengelola, (4) bekal ketrampilan berkomunikasi dan berinteraksi dan (5) bekal ketrampilan teknik usaha yang akan dilakukan.

Merintis Usaha Baru

Menurut Suryana (2003), dalam memasuki dunia bisnis seperti sekarang ini bisa melalui 3 cara, yaitu : (1) merintis usaha baru sejak dari awal, (2) membeli perusahaan yang telah ada, (3) kerjasama manajemen (*franchising*). Untuk memulai usaha baru atau merintis usaha baru, modal utama yang harus ada pertama kali adalah

ide, baik itu ide untuk melakukan proses imitasi dan duplikasi, ide untuk melakukan pengembangan atau ide untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Setelah ada ide, lakukan analisis kelayakan usaha termasuk analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

Selanjutnya, ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam merintis usaha baru, antara lain: (1) bidang usaha dan jenis usaha yang akan dirintis, (2) bentuk usaha dan bentuk kepemilikan usaha dan jenis usaha yang akan dipilih, (3) tempat usaha yang akan dipilih, (4) organisasi usaha yang akan digunakan, (5) Jaminan usaha yang mungkin diperoleh, (6) lingkungan usaha yang akan berpengaruh. Untuk mengelola usaha tersebut harus diawali dengan (1) perencanaan usaha, (2) pengelolaan keuangan, (3) aksi strategis usaha dan (4) teknik pengembangan usaha

Pendekatan “*insite-out*”

Menurut Suryana (2003) ada dua pendekatan utama yang digunakan wirausaha untuk mencari peluang dengan mendirikan usaha baru, yaitu pendekatan “*insite-out*” (*idea generation*) dan pendekatan “*the out-side in*” (*opportunity recognition*). Pendekatan “*insite-out*” adalah pendekatan berdasarkan gagasan sebagai kunci yang menentukan keberhasilan usaha. Mereka melihat ketrampilan sendiri, kemampuan, latar belakang dan sebagainya yang menentukan jenis usaha apa yang akan dirintis. Pendekatan “*the out-side in*” adalah pendekatan yang menekankan pada basis ide bahwa suatu perusahaan akan berhasil apabila menanggapi atau menciptakan suatu kebutuhan dipasar. Pendekatan *inside-out* adalah pola terbaik untuk mengembangkan diri sebagai pribadi yang efektif (*highly effective people*). *Inside-out* berarti mengawali sesuatu (termasuk melakukan perubahan) dari diri sendiri, bukannya pihak luar. Bahkan lebih fundamental lagi, dimulai dari bagian terdalam (*the most inside*) dari seseorang, entah paradigma atau pola pikir, karakter, ataupun motif seseorang. Pendekatan *inside-out*, merupakan cerminan sikap proaktivitas, yakni menjadikan diri sendiri sebagai pribadi yang berdaya (sekaligus bertanggungjawab) dalam menciptakan pengaruh positif kepada lingkungan sekitar. Dan sebaliknya, tak menunggu orang lain (atau pihak luar) melakukan sesuatu bagi dirinya, yang merupakan ciri dari pola kebalikannya yaitu: *outside-in*.

Konsep Diri

Proses kreatif dan inovatif hanya dilakukan oleh orang-orang yang memiliki jiwa dan sikap kewirausahaan, yaitu orang yang percaya diri (yakin, optimis dan penuh komitmen), berinisiatif (energik dan percaya diri), memiliki motif berprestasi (berorientasi hasil dan wawasan ke depan), memiliki jiwa kepemimpinan (berani

tampil berbeda) dan berani mengambil resiko dengan penuh perhitungan.

Terlepas dari tujuan berwirausaha yang bisa berbeda baik secara sosial maupun ekonomi, ada beberapa etika berwirausaha yang penting dan harus diperhatikan, yaitu : (1) kejujuran, (2) integritas, (3) menepati janji, (4) kesetiaan, (5) kewajaran, (6) suka membantu orang lain, (7) menghormati orang lain, (8) warga negara yang baik dan taat hukum, (9) mengejar keunggulan dan (10) bertanggung jawab.

Minat Wirausaha

Wirausaha yang sukses pada umumnya ialah mereka yang mempunyai kompetensi, yaitu seseorang yang memiliki ilmu pengetahuan, ketrampilan dan kuitas individu yang meliputi sikap, motivasi, nilai serta tingkah laku yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan/kegiatan (Michael Harris, 2000)

Wirausaha tidak hanya memerlukan pengetahuan tapi juga ketrampilan. Ketrampilan-ketrampilan tersebut diantaranya : ketrampilan manajerial (*manajerial skill*), ketrampilan konseptual (*conceptual skill*) dan ketrampilan memahami, mengerti, berkomunikasi dan berelasi (*human skill*) dan ketrampilan merusmuskan masalah dan mengambil keputusan (*decision making skill*), ketrampilan mengatur dan menggunakan waktu (*time manajemen skill*) dan

ketrampilan teknik lainnya secara spesifik. Akan tetapi memiliki pengetahuan dan ketrampilan saja tidaklah cukup. Wirausah harus memiliki sikap positif, motivasi dan selalu berkomitmen terhadap pekerjaan yang sedang dilakukannya

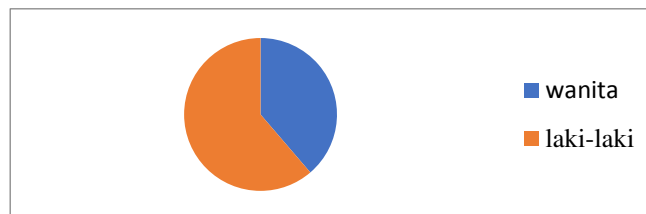
Ciri-Ciri Wirausaha

Menurut Geoffrey G. Meredith (1996), ciri-ciri utama kewirausahaan dapat dilihat watak dan perilakunya, yaitu percaya diri, berorientasi pada hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan, keorisinilan dan berorientasi pada masa depan. Ciri-ciri wirausaha berhasil adalah memiliki visi dan tujuan, berani menanggung resiko, berencana, kerja keras, familiar, bertanggung jawab atas kegagalan dan keberhasilan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Responden

Gambaran umum responden diperoleh dari data kuisioner yang telah diisi para siswa SMA Muhammadiyah 1 Jakarta. Gambaran umum ini dapat memberikan informasi mengenai informasi demografis dari para siswa. Berdasarkan hasil kuisioner 31 responden diperoleh data demografis yang ditunjukkan pada gambar 1. Pada gambar 1 menunjukkan dari 31 siswa tersebut terdiri atas 12 (38,7%) wanita dan 19 (61,3%) laki-laki



Gambar 1. Gambaran Umum Responden (Peneliti, 2018)

Uji Validitas Responden

Sebelum acara penyuluhan dimulai dilakukan penyebaran kuisioner, yang berfungsi untuk mengetahui validitas dan reliabilitas dari instrument yang digunakan dalam *pretest* dan *post tes*. Uji validitas dilakukan terhadap 23 responden yang bertujuan untuk mengetahui apakah butir-butir pertanyaan yang dibuat peneliti baik atau tidak dengan melakukan pengujian jawaban responden terhadap item-item pada kuisioner. Pengujian dilakukan dengan menggunakan rumus korelasi *r product moment* yang menghubungkan

jawaban responden setiap item dengan skor yang diperoleh masing-masing. Jika hasil *r* hitung lebih besar sama dengan *r* tabel, maka dianggap valid.(Sugiyono, 2003). Dari hasil pengujian validitas instrument menunjukkan nilai *r* tabel dari 23 responden tersebut dengan taraf kepercayaan 95% sebesar 0,413. Berdasarkan hasil uji validitas yang digunakan pada 23 responden menyatakan bahwa keseluruhan atribut memenuhi syarat atau valid karena mempunyai nilai *r* hitung di atas 0,413. Hasil pengujian validitas responden dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Hasil Uji Validitas Kuisioner

No	Pertanyaan	<i>r</i> hitung	<i>r</i> tabel	keterangan
A. Konsep diri :				
1.	Item 1	0,673	0,413	Valid
2.	Item 2	0,591	0,413	Valid
3.	Item 3	0,658	0,413	Valid
4.	Item 4	0,630	0,413	Valid

5.	Item 5	0,760	0,413	Valid
B. Minat Wirausaha				
1.	Item 1	0,582	0,413	Valid
2.	Item 2	0,626	0,413	Valid
3.	Item 3	0,825	0,413	Valid
4.	Item 4	0,456	0,413	Valid
5.	Item 5	0,677	0,413	Valid
6.	Item 6	0,887	0,413	Valid
7.	Item 7	0,880	0,413	Valid
8.	Item 8	0,904	0,413	Valid
C. Ciri-Ciri wirausaha				
1.	Item 1	0,583	0,413	Valid
2.	Item 2	0,649	0,413	Valid
3.	Item 3	0,574	0,413	Valid
4.	Item 4	0,815	0,413	Valid
5.	Item 5	0,793	0,413	Valid
6.	Item 6	0,506	0,413	Valid
7.	Item 7	0,627	0,413	Valid
8.	Item 8	0,433	0,413	Valid

Sumber : Peneliti, 2018 (diolah)

Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah ukuran yang menunjukkan konsistensi dari alat ukur dalam mengukur gejala yang sama di lain kesempatan. Pengukuran dilakukan dengan teknik *One Shot*. Pada teknik ini pengukuran dilakukan hanya pada satu waktu, kemudian dilakukan perbandingan dengan pertanyaan yang lain atau dengan pengukuran korelasi antar jawaban. Pengujian

dilakukan dengan teknik Pengujian reliabilitas instrumen dengan menggunakan rumus Alpha Cronbach karena instrumen penelitian ini berbentuk angket dan skala bertingkat. Jika nilai $\alpha > 0.6$ artinya reliabilitas (Sugiyono,2003) .Hasil Uji Reliabilitas dapat dilihat pada tabel 2

Tabel 2. Hasil Uji Reliabilitas

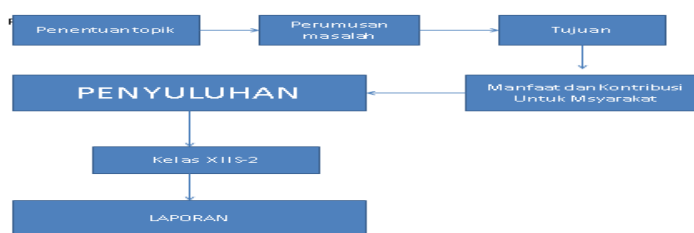
No	Variabel	Conbach's Alpha	Nilai Tabel	Uji Reliabilitas
1	Konsep diri	0.762	0,60	Reliable
2	Minat wirausaha	0.780	0,60	Reliable
3	Ciri-ciri wirausaha	0.721	0,60	Reliable

Sumber : Penulis, 2018 (Diolah)

Realisasi Pemecahan Masalah

Pelaksanaan penyuluhan kegiatan pengabdian pada masyarakat, dilaksanakan secara insidental pada SMA Muhammadiyah 1 Jakarta

yang beralamat di Jalan Kramat Raya No. 49 Jakarta Pusat. Kegiatan dilaksanak pada tanggal 15 Mei 2018. Adapun tahapan kegiatan seperti pada gambar 2 dibawah ini



Gambar 2. Tahapan Kegiatan (Peneliti, 2018)

Acara dimulai dengan pre test yang bertujuan untuk memahami *Pre test* dilakukan sebelum kegiatan penyuluhan. Dengan demikian , akan diketahui persentase tingkat pemahaman siswa SMA Muhammadiyah 1 Jakarta sebelum pelaksanaan penyuluhan, yang dinyatakan dalam

ukuran persentase (%). Semakin tinggi angka persentase yang diperoleh, semakin tinggi tingkat keberhasilan kegiatan penyuluhan ini. Pada gambar 3 menunjukkan para siswa sedang mengerjakan pre test



Gambar 3. Para siswa sedang mengerjakan pre test (Sumber : Peneliti, 2018)



Gambar 4. Penyampaian materi oleh Nafisah Yuliani, S. Pt, MM (Sumber: Peneliti, 2018)



Gambar 5. Penyampaian materi oleh Diana Novita, ST, MM (Sumber: Peneliti, 2018)



Gambar 6. Penyampaian materi oleh Diah Pramestari, ST, MT (Sumber: Peneliti, 2018)

Acara selanjutnya adalah penyampaian materi. Materi pertama diberikan oleh Nafisah Yuliani, S.Pt, MM berupa menumbuhkan jiwa kewirausahaan. Para siswa diberi pemahaman tentang kewirausahaan yang meliputi : tujuan kewirausahaan, manfaat kewirausahaan, sasaran kewirausahaan, asas kewirausahaan, ruang lingkup kewirausahaan, syarat menjadi wirausaha sukses,

ketrampilan yang harus dimiliki sebagai wirausaha. Penyampaian materi dikaitkan dengan kondisi nyata yang ada sehingga siswa mudah memahami materi tersebut. Dilanjutkan dengan sesi tanya jawab. Pada gambar 4 terlihat Nafisah Yuliani, S.Pt, MM sedang memberikan penyuluhan pada siswa

Materi selanjutnya, disampaikan oleh Diana Novita, ST, MM yang memaparkan tentang digital marketing dan *e-commerce*. Di era digital, dimana gadget dan internet sudah tidak bisa dipisahkan dari kehidupan kita sehari-hari. Dengan internet, setiap orang bisa mencari informasi apa saja. Kehadiran gadget pun mempermudah berbagai aktivitas kita seperti berinteraksi dengan orang lain, belanja online, maupun memesan kendaraan secara online. Pentingnya kehadiran era digital ini merupakan kesempatan yang harus dimanfaatkan oleh para pelaku bisnis. Internet merupakan sebuah peluang dan potensi besar yang harus dimanfaatkan untuk memajukan bisnis Anda.

Dengan melakukan teknik yang tepat lewat internet, bisnis Anda tidak hanya bisa bersaing, namun juga berpotensi untuk terus maju nantinya. Di tengah maraknya persaingan bisnis saat ini, Anda harus memiliki daya saing sehingga tidak kalah dengan kompetitor. Produk Anda harus mudah ditemukan di internet lewat strategi digital marketing yang tepat. Penyampaian materi dikaitkan dengan kondisi nyata yang ada sehingga siswa mudah memahami materi tersebut. Dilanjutkan dengan sesi tanya jawab. Pada gambar 5 terlihat Diana Novita, ST, MM sedang memberikan penyuluhan pada siswa.

Materi selanjutnya, disampaikan oleh Diah Pramestari, ST, MT yang memaparkan tentang membuat suatu produk yang unik dan berbeda dengan lainnya serta cara mempromosikan produk lewat media sosial (facebook, instagram). Penyampaian materi

dikaitkan dengan kondisi nyata yang ada sehingga siswa mudah memahami materi tersebut. Dilanjutkan dengan sesi tanya jawab. Pada gambar 6 terlihat Diah Pramestari, ST, MT sedang memberikan penyuluhan pada siswa.

Acara selanjutnya testimoni dari para pelaku wirausaha, yaitu : Nafisah Yuliani, S.Pt, MM selaku owner bisnis *online* “footlogue” yang

bergerak di bidang sepatu sport. Pelaku usaha Diana Novita, ST,MM selaku *owner* bisnis *offline* dan bisnis *online* “lebaran stuff” yang bergerak

dibidang berbagai macam barang, terutama untuk asesories wanita. Pelaku usaha Diah Pramestari, ST,MT selaku *owner* bisnis *online* “diah_deekidz” yang bergerak di bidang baju anak-anak dan “bollabi” yang bergerak di bidang *homemade* bola-bola ubi (makanan).

Acara selanjutnya adalah *post test*. *Post test* dilakukan untuk mengukur pemahaman peserta

terhadap materi-materi kewirausahaan yang telah diberikan. Hasil *pre test* dan *post test* akan diolah dan dicari rata-ratanya sesuai indikator yang telah ditetapkan dan akan dilihat kriteria masing-masing nilai indikator pada *pre test* dan *post test*. Kemudian berdasarkan kriteria akan diinterpretasikan hasil pengolahan data tersebut.

Hasil Evaluasi

Hasil evaluasi penyuluhan kewirausahaan ini dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3. Hasil Pre test dan Post Test penyuluhan Kewirausahaan

Variabel	Indikator	Hasil Pretest		Hasil post test	
		Total skor	Persentase (%)	Total skor	Persentase (%)
Konsep Diri	Konsep diri dasar	68	59,1	-	-
		77	70	-	-
	Diri sosial	74	64,3	-	-
	Diri ideal	76	66	-	-
		76	66	-	-
	Rata-rata	65,08			
Minat Berwirausaha	Prestis sosial	78	67,8	68	59,1
	Menjadi bos	65	56,5	70	60,9
		50	43,7	66	57,4
	Inovasi	68	59,1	73	63,5
	Fleksibilitas	56	38,7	56	38,7
	Keuntungan	75	65,2	73	63,5
		67	58,3	65	56,5
70		60,9	67	58,3	
	Rata-rata	90,08	Rata	91,52	
Ciri-Ciri Wirausaha	Percaya Diri	63	54,8	70	60,9
		64	55,7	66	57,4
		68	59,1	73	63,5
	Berorientasi tugas dan hasil	70	60,9	70	60,9
	Keberanian mengambil resiko	70	60,9	73	63,5
	Kepemimpinan	57	49,6	56	38,7
	Keorisinilan	74	64,3	73	63,5
	Berorientasi masa depan	67	58,3	67	58,3
		Rata-rata	77,26	Rata-rata	77,78

Sumber : Penulis, 2018 (diolah)

Pretest dilakukan pada variabel konsep diri, minat wirausaha dan ciri-ciri wirausaha. Hasil *pretest* variabel minat usaha menunjukkan rata-rata 65,08%. Berdasarkan kriteria interpretasi skor dapat disimpulkan bahwa konsep diri siswa terhadap kewirausahaan kuat. Hal ini menunjukkan para siswa sudah mempunyai konsep diri dasar tentang kewirausahaan, membangun hubungan sosial dengan teman lainnya dalam membuat/ memproduksi hasil wirausaha dan menumbuhkan konsep diri ideal bahwa dalam kewirausahaan perlu kemampuan berfikir, bertindak kreatif & inovatif, bekerja secara tekun, teliti & produktif, berkarya dg mandiri, menciptakan etika bisnis yg sehat, memecahkan masalah & mengambil keputusan secara sistematis, serta berani mengambil resiko. Pengetahuan ini diperoleh siswa saat belajar ilmu ekonomi di sekolah dan saat mereka melakukan *browsing* internet tentang kewirausahaan. Untuk konsep diri ini, tidak dilakukan *post test*, karena konsep diri mewakili diri pribadi responden yang diharapkan

tidak berubah setelah adanya penyuluhan kewirausahaan. Konsep diri merupakan aspek penting dalam diri seseorang yang akan menjadi kerangka acuan (*frame of reference*) dalam berinteraksi dengan lingkungan. Dengan mengetahui konsep diri seseorang, maka kita akan lebih mudah meramalkan dan memahami tingkah laku orang tersebut.

Hasil *pretest* minat wirausaha menunjukkan rata-rata 90,08%. Berdasarkan kriteria interpretasi skor disimpulkan bahwa minat wirausaha siswa terhadap wirausaha sangat kuat. Hal ini berarti siswa berminat wirausaha karena dorongan meningkatkan *prestise* dalam pergaulan, keinginan untuk menjadi bos dalam usahanya, berusaha menciptakan inovasi dalam produknya, fleksibilitas dalam membina team dan minat mencari keuntungan yang sebesar-besarnya. Hasil *post test* minat berwirausaha menunjukkan rata-rata 91,52%. Hal ini menggambarkan minat berwirausaha dari siswa meningkat setelah diberikan penyuluhan tentang wirausaha,

pemasaran digital dan *testimony* dari pelaku usaha online. Para siswa merasakan manfaat dari penyuluhan kewirausahaan yang dilakukan. Hakikat dasar dari kewirausahaan adalah kreativitas dan inovasi. Kreativitas berarti berpikir sesuatu yang baru (*thinking new things*) sedangkan inovasi adalah berbuat sesuatu yang baru (*doing new things*). Ada beberapa alasan mengapa seseorang berminat berwirausaha, yaitu alasan keuangan, alasan sosial, alasan pelayanan dan alasan pemenuhan diri. Beberapa peluang yang dapat diambil dari kewirausahaan meliputi : (1) peluang untuk memperoleh control atas kemampuan diri, (2) peluang untuk memanfaatkan potensi yang dimiliki, (3) peluang untuk memperoleh manfaat secara finansial, (4) peluang untuk berkontribusi kepada masyarakat dan untuk menghargai usaha seseorang.

Hasil *pre test* ciri-ciri wirausaha menunjukkan nilai rata-rata 77,26%. Hasil *post test* menunjukkan nilai rata-rata 77,78%. Berdasarkan kriteria interpretasi skor disimpulkan bahwa ciri-ciri wirausaha siswa terhadap wirausaha kuat. Hasil *post test* tidak menunjukkan hasil yang tidak berbeda nyata dengan hasil *pre test*. Hal ini berarti meskipun para siswa mempunyai percaya diri dan optimisme yang tinggi namun keyakinan dan ketidaktergantungannya terhadap orang lain harus ditingkatkan dan diberi penyuluhan kembali. Mereka belum sepenuhnya optimis untuk menjadi wirausaha sehubungan dengan tugas mereka harus fokus bersekolah, belum fokus untuk jadi wirausaha. Orientasi tugas mereka masih dalam menyelesaikan kewajiban bersekolah dan harus lulus. Sehingga keberanian mengambil resiko, kepemimpinan belum bias digali secara optimal. Ide inovatif dan kreatif masih bersifat ide dan belum berorientasi menjadi suatu produk wirausaha di masa depan.

KESIMPULAN

Pendekatan *inside-out* adalah pola terbaik untuk mengembangkan diri sebagai pribadi yang efektif (*highly effective people*). *Inside-out* berarti mengawali sesuatu (termasuk melakukan perubahan) dari diri sendiri, bukannya pihak luar. Bahkan lebih fundamental lagi, dimulai dari bagian terdalam (*the most inside*) dari seseorang, entah paradigma atau pola pikir, karakter, ataupun motif seseorang. Pendekatan *inside-out*, merupakan cerminan sikap proaktivitas, yakni menjadikan diri sendiri sebagai pribadi yang berdaya (sekali-gus bertanggungjawab) dalam menciptakan pengaruh positif kepada lingkungan sekitar. Pendekatan *inside-out* ini sangat baik dalam mengembangkan pribadi para siswa untuk menjadi wirausaha mandiri dimasa yang akan datang.

Hasil penyuluhan memberikan hasil yang tidak memuaskan karena :

1. Tugas mereka harus fokus bersekolah, belum fokus untuk jadi wirausaha. Orientasi tugas mereka masih dalam menyelesaikan kewajiban bersekolah dan harus lulus. Sehingga keberanian mengambil resiko, kepemimpinan belum bias digali secara optimal. Ide inovatif dan kreatif masih bersifat ide dan belum berorientasi menjadi suatu produk wirausaha di masa depan.
2. Faktor orang tua yang menginginkan anaknya bekerja sebagai karyawan kantor atau pegawai negeri
3. Belum siap modal

Hakikat dasar dari kewirausahaan adalah kreativitas dan inovasi. Kreativitas berarti berpikir sesuatu yang baru (*thinking new things*) sedangkan inovasi adalah berbuat sesuatu yang baru (*doing new things*). Ada beberapa alasan mengapa seseorang berminat berwirausaha, yaitu alasan keuangan, alasan sosial, alasan pelayanan dan alasan pemenuhan diri. Beberapa peluang yang dapat diambil dari kewirausahaan meliputi : (1) peluang untuk memperoleh control atas kemampuan diri, (2) peluang untuk memanfaatkan potensi yang dimiliki, (3) peluang untuk memperoleh manfaat secara finansial, (4) peluang untuk berkontribusi kepada masyarakat dan untuk menghargai usaha seseorang.

SARAN

Dengan adanya kegiatan penyuluhan kewirausahaan ini, para siswa diharapkan menjadi insan yang mandiri di masa depan. Perlu kiranya dilakukan penyuluhan lanjutan yang bersifat kontinu untuk menggali seluruh potensi siswa agar menyiapkan dirinya untuk menjadi wirausaha mandiri di masa yang akan datang, membangun usaha baru yang inovatif dan kreatif sehingga dapat meningkatkan kualitas hidup, mengurangi pengangguran serta mendukung majunya perekonomian.

DAFTAR PUSTAKA

- Amir, T. (2015). *Merancang Kuisisioner. Konsep Dan Panduan Untuk Penelitian. Sikap, Kepribadian & Perilaku*. Jakarta : Prenada Media Grup
- Hariss Michael. (2000). *Human Resources Management*. USA
- Hasmidayani, Siti Fatimah, Firmansyah. (2017). Mengembangkan Jiwa Kewirausahaan Generasi Muda Melalui Pelatihan Penyusunan Rencana Usaha. *Jurnal Mitra. Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*. Vol 1 No. 1 Bulan November. LPPM Unika Atma Jaya

- Lambing Peggy Charles R Kuehl. (2000). *Entrepreneunership*. New Jersey: Printice Hall, Inc
- Meredith G. Geoffrey. (1996). *Kewirausahaan : Teori Dan Praktek*. Jakarta : Pustakan Binaman Presindo.
- Riduwan. (2007). *Skala Pengukuran Variabel-Variabel Penelitian*. Bandung : PT, Alfabeta..
- Suryana. (2003). *Kewirausahaan : Pedoman Praktis, Kiat Dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta : Salemba Empat.
- Sugiyono. (2003). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Bandung : PT Alfabeta.
- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R &D*. Bandung : PT Alfabeta.