



KEMENTERIAN
KESEHATAN
REPUBLIK
INDONESIA



MODUL 1

PENTINGNYA WIRAUSAHA

MATA KULIAH: KEWIRAUSAHAAN



**PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA REKAM MEDIS DAN INFORMASI KESEHATAN
POLTEKES KEMENKES YOGYAKARTA
KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA**

PRODI DIPLOMA III

REKAM MEDIS DAN INFORMASI KESEHATAN



MODUL KEWIRAUSAHAAN

Modul 1



Abdul Hadi K, SKM, MPH

Program Studi Diploma Tiga Rekam Medis dan Informasi Kesehatan,
Politeknik Kesehatan Kemenkes Yogyakarta,
Yogyakarta, Indonesia

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya kami dapat menyelesaikan Modul Praktikum Kewirausahaan ini. Adapun tujuan dari pembuatan modul ini adalah sebagai bahan ajar dan referensi bagi mahasiswa. Mudah-mudahan modul ini dapat membantu para pembaca yang berminat untuk mengembangkan diri, memperkaya wawasan dan menambah khasanah ilmu pengetahuan. Kami menyadari bahwa penyelesaian modul ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, dan masih banyak terdapat kekurangan dalam penulisan modul ini. Oleh karena itu, kami mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca.

Yogyakarta, Januari 2022

Daftar isi

1. Capaian Pembelajaran.....	4
2. Bahan Kajian.....	4
3. Tujuan Pembelajaran.....	4
4. Luaran.....	4
5. Kewirausahaan.....	5
6. Penugasan.....	6
7. Referensi.....	7
8. Lembar Capaian Pembelajaran.....	8

1. Capaian Pembelajaran

Mahasiswa mampu memahami tentang konsep dasar dan urgensi kewirausahaan

2. Bahan Kajian

- a. Ketepatan menjelaskan konsep kewirausahaan
- b. Ketepatan menjelaskan manfaat ilmu kewirausahaan
- c. Ketepatan menjelaskan ruang lingkup kewirausahaan
- d. Ketepatan menjelaskan urgensi kewirausahaan

3. Tujuan Pembelajaran

Peserta didik mampu memahami konsep dan urgensi kewirausahaan

4. Luaran

- a. Mahasiswa memiliki kompetensi dalam menjelaskan konsep kewirausahaan
- b. Mahasiswa memiliki kompetensi dalam menjelaskan manfaat ilmu kewirausahaan
- c. Mahasiswa memiliki kompetensi dalam menjelaskan ruang lingkup kewirausahaan
- d. Mahasiswa memiliki kompetensi dalam menjelaskan urgensi kewirausahaan

5. Kewirausahaan

a. Latar belakang perlu berwirausaha

- Agar mampu menatap masa depan yang lebih baik,
- Berwirausaha diharapkan seseorang mampu mandiri, membuka lapangan kerja bagi orang lain.
- Menjadi Bos bagi usahanya atau lebih baik membayar gaji dari pada menjadi orang gajian.

b. Pengertian Kewirausahaan

- Wirausahawan atau Entrepreneurship adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan.
- Kegiatan Wirausaha dapat dilakukan seorang diri atau berkelompok.
- Seorang Wirausahawan dalam pikirannya selalu berusaha mencari, memanfaatkan peluang usaha yang dpt memberi keuntungan.

PETER F.DRUCKER (Kasmir;17)

- Kewirausahaan merupakan kemampuan dlm menciptakan sesuatu yg baru dan berbeda ; Orang yg memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yg baru,berbeda dari yg lain atau mampu menciptakan sesuatu yg berbeda dgn yg sudah ada sebelumnya.

ZIMMERER (Kasmir ; 17)

- Kewirausahaan sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dlm memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan / usaha.
- Untuk menciptakan sesuatu diperlukan suatu kretivitas dan jiwa inovator yg tinggi. Seorang yg memiliki kreativitas dan jiwa inovator tentu berfikir untuk mencari dan menciptakan peluang yg baru agar lebih baik dari sebelumnya.

c. Kendala bagi seseorang memulai usaha :

- Adanya ketakutan akan rugi atau bangkrut;
- Merasa tidak memiliki masa depan yang pasti jika berwirausaha;

- Merasa bingung darimana memulai usaha.

d. Insting Bisnis :

- Kemampuan membaca pasar
- Kemampuan negoisasi / tawar-menawar
- Kemampuan menentukan kapan dapat mengambil keuntungan / tidak
- Kemampuan utk mengetahui dan menemukan sumber2 potensi
- Supel, ramah, sopan, menghargai dan menghormati dgn tdk mengurangi nilai harga diri.

e. Bagaimana memulai usaha / bisnis ?

- Lihat keadaan pasar yg kompleks dan dinamis
- Dpt mjd mesin penggerak bisnis
- Lihat kebutuhan dan harapan konsumen
- Bangun tg jawab etika moral
- Inovasi produk pasar dan modal bisnis
- Komunikasi yg baik thdp konsumen
- Pelayanan secara personal pd konsumen
- Ukur kemampuan finansial dg jenis bisnis
- Dapatkan nilai ekonomis

f. Kesimpulan : Kewirausahaan

- Suatu kemampuan dlm hal menciptakan kegiatan usaha;
- Kemampuan menciptakan memerlukan adanya kreativitas dan inovasi yg terus menerus untuk menemukan sesuatu yg berbeda dari yg sdh ada sebelumnya.
- Kreativitas dan inovasi tsb pada akhirnya mampu memberikan kontribusi bagi masyarakat banyak.

6. Penugasan

Tugas 1

a. Tugas Kelompok:

Membuat kliping terkait KWU yg bergerak di bidang keshtn secara umum (termask Kebidn, Keprwtn, RM, dll).

b. Tugas Individu:

Menuliskan jenis usaha/ bisnis apa yg bisa/ cocok dijalankan oleh seorang
Perekam Medis/ lulusan RMIK?

Membuat 2 soal & kunci jwbn MCQ terkait materi sesi kuliah ini.

7. Referensi

- a. <https://republikseo.net/pengertian-kewirausahaan/>
- b. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=
=https%3A%2F%2Fdipl-keu.usu.ac.id%2Fimages%2Fmodul%2FMODU
L_PRAKTIKUM_KEWIRAUSAHAAN.pdf&cLen=498115&chunk=true

8. Lembar Capaian Pembelajaran

Nama :

NIM :

No	Tanggal	Aktivitas	Catatan pengampuan	Tanda tangan pengampu
1				
2				
3				
4				

5				
---	--	--	--	--

Kelas :

Nilai Akhir :

Pengampu :



KEMENTERIAN
KESEHATAN
REPUBLIK
INDONESIA



MODUL 2

KARAKTERISTIK DAN MINDSET WIRAUSAHAWAN SUKSES

MATA KULIAH: KEWIRAUSAHAAN



PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA REKAM MEDIS DAN INFORMASI KESEHATAN
POLTEKKES KEMENKES YOGYAKARTA
KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA

PRODI DIPLOMA III

REKAM MEDIS DAN INFORMASI KESEHATAN



MODUL KEWIRAUSAHAAN

Modul 2



Abdul Hadi K, SKM, MPH

Program Studi Diploma Tiga Rekam Medis dan Informasi Kesehatan,

Politeknik Kesehatan Kemenkes Yogyakarta,

Yogyakarta, Indonesia

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya kami dapat menyelesaikan Modul Praktikum Kewirausahaan ini. Adapun tujuan dari pembuatan modul ini adalah sebagai bahan ajar dan referensi bagi mahasiswa. Mudah-mudahan modul ini dapat membantu para pembaca yang berminat untuk mengembangkan diri, memperkaya wawasan dan menambah khasanah ilmu pengetahuan. Kami menyadari bahwa penyelesaian modul ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, dan masih banyak terdapat kekurangan dalam penulisan modul ini. Oleh karena itu, kami mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca.

Yogyakarta, Januari 2022

Daftar isi

1. Capaian Pembelajaran.....	4
2. Bahan Kajian.....	4
3. Tujuan Pembelajaran.....	4
4. Luaran.....	4
5. Karakteristik dan Mindset Wirausahawan Sukses.....	5
6. Penugasan.....	9
7. Referensi.....	9
8. Lembar Capaian Pembelajaran.....	9

1. Capaian Pembelajaran
Mahasiswa mampu memahami tentang karakteristik dan *mind set* wirausahawan sukses
2. Bahan Kajian
 - a. Ketepatan menjelaskan karakter usahawan yang tangguh
 - b. Ketepatan menyebutkan karakter yang dibutuhkan usahawan sukses
 - c. Ketepatan mengidentifik karakter asli dari contoh-contoh usahawan sukses
 - d. Ketepatan menjelaskan profil entrepreneur
3. Tujuan Pembelajaran
Peserta didik mampu memahami karakteristik dan mind set wirausahawan sukses
4. Luaran
 - a. Mahasiswa memiliki kompetensi dalam menjelaskan karakter usahawan yang tangguh
 - b. Mahasiswa memiliki kompetensi dalam menyebutkan karakter yang dibutuhkan usahawan sukses
 - c. Mahasiswa memiliki kompetensi dalam mengidentifik karakter asli dari contoh-contoh usahawan sukses
 - d. Mahasiswa memiliki kompetensi dalam menjelaskan profil entrepreneur

5. KARAKTERISTIK DAN MINDSET WIRAUSAHAWAN SUKSES

a. Karakter Usahawan yang Tangguh

Tabel 1. Profil Seorang Wirausahawan menurut David (1996)

Karakteristik Profil	Ciri Wirausahawan yang Menonjol
Berprestasi tinggi	Ahli untuk memperoleh prestasi
Pengambil resiko	Mereka tidak takut mengambil risiko tetapi akan menghindari risiko-tinggi apabila dimungkinkan.
Pemecah masalah	Mereka tanggap mengenali dan memecahkan masalah yang dapat menghalangi kemampuannya mencapai tujuan.
Pencari status	Mereka tidak memperkenankan kebutuhan erhadap status mengganggu misi usahanya.
Tingkatan energy tinggi	Dedikasi dan <i>workoholic</i> demi wujudnya sukses.
Percaya diri	Tingkat <i>confidence</i> yang tinggi.
Ikatan emosi	Memisahkan antara hubungan emosional dengan karier.
Kepuasan Pribadi	Menyukai kompleksitas tinggi dengan formalisasi yang rendah

1. Memiliki Kreatifitas Tinggi
 - Kreativitas : kemampuan untuk berfikir yang baru (thinking new thing), dan berbeda. Kewirausahaan : berfikir dan bertindak sesuatu yang baru atau berfikir sesuatu yang lama dengan cara-cara baru (Teodore Levit).
 - Kreativitas : menciptakan sesuatu dari yang asalnya tidak ada (generating something from nothing).
 - Inovasi : kemampuan untuk menerapkan kreativitas dalam rangka memecahkan persoalan² dan peluang untuk meningkatkan dan memperkaya kehidupan
2. Selalu Komitmen dalam Pekerjaan, Memiliki Etos Kerja dan Tanggung Jawab
 - Ada 7 prinsip dalam bushido, “karakter dasar budaya kerja bangsa Jepang”:
 - Gi : keputusan benar diambil dengan sikap benar berdasarkan kebenaran, jika harus mati demi keputusan itu, matilah dengan gagah, terhormat,
 - Yu : berani, ksatria,
 - Jin : murah hati, mencintai dan bersikap baik terhadap sesama,
 - Re : bersikap santun, bertindak benar,
 - Makoto : tulus setulus-tulusnya, sungguh-sungguh-sungguhnya, tanpa pamrih,
 - Melyo : menjaga kehormatan martabat, kemuliaan,
 - Chugo : mengabdikan, loyal.
3. Mandiri atau Tidak Ketergantungan
 - Inti dari jiwa kewirausahaan : kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (create new and different) melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang dalam menghadapi tantangan hidup, mandiri menjalankan usaha yang digelutinya.
4. Berani Menghadapi Risiko

- Richard Cantillon, orang pertama yang menggunakan istilah “entrepreneur” di awal abad ke-18, mengatakan : Wirausaha adalah seseorang yang menanggung risiko. Wirausaha dalam mengambil tindakan hendaknya tidak didasari oleh spekulasi, melainkan perhitungan yang matang.
 - Wirausaha selalu berani mengambil risiko yang moderat.
5. Motif Berprestasi Tinggi
 - Achievement motive.
 - Motivasi (Motivation) berasal dari bahasa latin "movere" yang berarti to move atau menggerakkan (Steers and Porter, 1991).
 - Suriasumantri berpendapat, Motivasi merupakan dorongan, hasrat, atau kebutuhan seseorang.
 - Maslow (1934) tentang teori motivasi yang dipengaruhi oleh tingkatan kebutuhan, yaitu kebutuhan fisik (physiological needs), kebutuhan akan keamanan (security needs), kebutuhan harga diri (esteem needs), dan kebutuhan akan aktualisasi diri (self-actualization needs)
 6. Selalu Perspektif
 - Seorang wirausahawan hendaknya mampu menatap masa depan dengan lebih optimis. Melihat ke depan dengan berfikir dan berusaha. Usaha memanfaatkan peluang dengan penuh perhitungan.
 - Pandangan yang jauh ke depan membuat wirausaha tidak cepat puas dengan karsa dan karya yang sudah ada. Karena itu ia harus mempersiapkannya dengan mencari suatu peluang.
 7. Memiliki Perilaku Inovatif Tinggi
 - Menurut Poppy King, ada 3 hal yang selalu dihadapi seorang wirausaha di bidang apapun, yakni:
 - Obstacle (hambatan);
 - Hardship (kesulitan);
 - Very rewarding life (imbalan atau hasil bagi kehidupan yang memukau).
 - Diarahkan ke masa lalu, masa kini, dan masa depan.
 8. Selalu Mencari Peluang
 - Esensi kewirausahaan : tanggapan yang positif terhadap peluang untuk memperoleh keuntungan untuk diri sendiri dan atau pelayanan yang lebih baik pada pelanggan dan masyarakat, cara yang etis dan produktif untuk mencapai tujuan, serta sikap mental untuk merealisasikan tanggapan yang positif tersebut.
 - Berlaku utk wirausaha yang Pengusaha, yang mengejar keuntungan secara etis serta wirausaha yang bukan pengusaha, termasuk yang mengelola organisasi nirlaba yang bertujuan untuk memberikan pelayanan yang lebih baik bagi pelanggan/masyarakat.
 9. Memiliki Jiwa Kepemimpinan
 - Wirausaha yang berhasil selalu memiliki sifat kepemimpinan, kepeloporan dan keteladanan.
 - Ia selalu ingin tampil berbeda, lebih dahulu, lebih menonjol. Dengan

menggunakan kemampuan kreativitas dan inovasi, ia selalu menampilkan produk barang dan jasa-jasa yang dihasilkannya lebih cepat, lebih dahulu dan berbeda dan segera berada di pasar ② menjadi pelopor yang baik dalam proses produksi maupun pemasaran.

- Memanfaatkan perbedaan sebagai suatu sumber pembaharuan untuk menciptakan/ menambah nilai.
- Leadership Ability : kemampuan dalam kepemimpinan. Wirausaha yang berhasil memiliki kemampuan untuk menggunakan pengaruh tanpa kekuatan (power), seorang pemimpin harus memiliki taktik mediator dan negotiator daripada diktaktor.
- Semangat, perilaku dan kemampuan wirausaha bervariasi 1 sama lain ② wirausaha dikelompokkan menjadi 3 tingkatan yaitu: Wirausaha andal, Wirausaha tangguh, Wirausaha unggul.
- Wirausaha yg perilaku dan kemampuannya lebih menonjol dalam memobilisasi sumber daya dan dana, serta mentransformasikannya menjadi output dan memasarkannya secara efisien disebut Administrative Entrepreneur.
- Sebaliknya, wirausaha yang perilaku dan kemampuannya menonjol dalam kreativitas, inovasi serta mengantisipasi dan menghadapi resiko disebut Innovative Entrepreneur.

10. Memiliki Kemampuan Manajerial

- Kemampuan yang wajib dimiliki seorang wirausaha untuk memanagerial usaha yang sedang digelutinya:
 - kemampuan perencanaan usaha,
 - mengorganisasikan usaha,
 - memvisualisasikan usaha,
 - mengelola usaha dan sumber daya manusia,
 - mengontrol usaha,
 - mengintegrasikan operasi perusahaannya.
- Tanpa itu semua maka bukan keberhasilan yang diperoleh tetapi kegagalan usaha.

11. Memiliki Ketrampilan Personal

- Percaya diri dan mandiri yang tinggi untuk mencari penghasilan dan keuntungan melalui usaha yang dilaksanakannya.
- Mau dan mampu mencari dan menangkap peluang yang menguntungkan dan memanfaatkan peluang tersebut.
- Mau dan mampu bekerja keras dan tekun untuk menghasilkan barang dan jasa yang lebih tepat dan efisien.
- Mau dan mampu berkomunikasi, tawar menawar dan musyawarah dengan berbagai pihak, terutama kepada pembeli.
- Menghadapi hidup dan menangani usaha dengan terencana, jujur, hemat, dan disiplin.
- Mencintai kegiatan usahanya dan perusahaannya secara lugas dan tangguh tetapi cukup luwes dalam melindunginya.

- Mau dan mampu meningkatkan kapasitas diri sendiri dan kapasitas perusahaan dengan memanfaatkan dan memotivasi orang lain (leadership/managerialship) serta melakukan perluasan dan pengembangan usaha dgn resiko yang moderat.

Bygrave menggambarkan wirausaha dengan konsep 10 D, yaitu :

- a. Dream ; mempunyai visi terhdp masa depan & mampu mewujudkannya.
- b. Decisiveness ; tidak bekerja lambat, membuat keputusan berdasar perhitungan yang tepat.
- c. Doers ; membuat keputusan dan melaksanakannya.
- d. Determination ; melaksanakan kegiatan dengan penuh perhatian.
- e. Dedication ; mempunyai dedikasi tinggi dalam berusaha.
- f. Devotion ; mencintai pekerjaan yang dimiliki.
- g. Details ; memperhatikan faktor-faktor kritis secara rinci.
- h. Destiny ; bertanggungjawab terhadap nasib & tujuan yg hendak dicapai.
- i. Dollars ; motivasi bukan hanya uang.
- j. Distribute ; mendistribusikan kepemilikannya terhadap orang yang dipercayai.

b. Sikap dan Perilaku Wirausaha

Sikap dan perilaku pengusaha dan karyawan merupakan bagian penting dlm etika wirausaha yg diberikan kpd pelanggan, adapun sikap dan perilaku tsb adalah ;

- Jujur dlm bertindak & bersikap,
- Rajin, tepat waktu dan tdk malas,
- Murah senyum, ramahtamah, pandai bergaul,
- Fleksibel dan suka menolong pelanggan,
- Tanggung jawab dan rasa memiliki perusahaan.

c. Ciri Wirausaha yg Berhasil

- Memiliki visi dan tujuan yg jelas
- Inisiatif dan selalu proaktif
- Berorientasi pada prestasi
- Berani mengambil resiko
- Kerja keras
- Bertanggung jawab thdp segala aktifitas yg dijalankan
- Komitmen pd berbagai pihak
- Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dgn berbagai pihak.

d. Lembaga Internasional Pemberi Penghargaan.

ERNST AND YOUNG adalah lembaga Internasional pemberi penghargaan kepada perusahaan atau pribadi yg sukses; Jenis penghargaan adalah:

- ENTREPRENEUR OF THE YEAR (EOY) yaitu penghargaan kpd pengusaha terbaik yg diselenggarakan setiap tahun.
- LIFE TIME ACHIEVEMENT ENTREPRENEUR (LAE) yaitu penghargaan kpd pengusaha yg telah memberikan kontribusi berkesinambungan sepanjang masa kerjanya.

- INDUSTRY AND MANUFACTURING ENTREPRENEUR (I M E) yaitu penghargaan kepada pengusaha yg bergerak dlm bidang otomotif, konsumen dan industri
- SERVICE SPECIAL AWARD FOR CORPORATE SPIRIT : penghargaan khusus di bidang perbankan serta keuangan ratel dan logistik.
- YOUNG ENTREPRENEUR atau penghargaan kepada pengusaha yg berusia 40 th ke bawah.
- SPECIAL AWARD FOR CORPORATE SPIRIT : penghargaan kepada pengusaha yg memiliki semangat dlm meningkatkan usahanya.
- SPECIAL AWARD FOR CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY : penghargaan kepada pengusaha yg mampu memberikan tanggung-jawab sosial.

6. Penugasan

- Tugas Kelompok:
Membuat makalah terkait Kisah/Profil Wirausahawan Sukses dari Indonesia / Luar Negeri (Bob Sadino, Ciputra, Chairul Tanjung, Nadiem Makarim, Elang Gumilang, Bill Gate, dll).
Membuat 1 soal & kunci jwbn MCQ terkait konten makalah yg dibuat kelp. tsb.
- Tugas Individu:
Membaca materi e-”Modul Pembelajaran KWU Thn 2013” Bab I. Karakter Wirausaha Sukses (hal. 4 –s/d- hal. 48).
Membuat 2 soal & kunci jwbn MCQ terkait materi sesi kuliah ini.

7. Referensi

- a. <https://pkk.uma.ac.id/2020/11/17/10-karakteristik-wirausahawan-menurut-bygrave-10d/>
- b. <https://www.coursehero.com/file/p4sjvt/ERNST-AND-YOUNG-adalah-lembaga-Internasional-pemberi-penghargaan-kepada/#:~:text=ERNST%20AND%20YOUNG%20adalah%20lembaga%20Internasional%20pemberi%20penghargaan%20kepada%20perusahaan,terbaik%20yg%20diselenggarakan%20setiap%20tahun.>
- c. <https://redcomm.co.id/knowledges/7-mindset-entrepreneur-yang-harus-dimiliki-para-pengusaha-muda>
- d. <https://www.modalrakyat.id/blog/8-mindset-yang-dimiliki-pengusaha-sukses>

8. Lembar Capaian Pembelajaran

Nama :

NIM :

No	Tanggal	Aktivitas	Catatan pengampuan	Tanda tangan pengampu
1				

2				
3				
4				
5				

Kelas :

Nilai Akhir :

Pengampu :



KEMENTERIAN
KESEHATAN
REPUBLIK
INDONESIA



MODUL 3

ASPEK LEGAL DAN PROSEDUR USAHA KESEHATAN DAN NON KESEHATAN

MATA KULIAH: KEWIRAUSAHAAN



PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA REKAM MEDIS DAN INFORMASI KESEHATAN
POLTEKKES KEMENKES YOGYAKARTA
KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA

PRODI DIPLOMA III

REKAM MEDIS DAN INFORMASI KESEHATAN



MODUL KEWIRAUSAHAAN

Modul 3



Abdul Hadi K, SKM, MPH

Program Studi Diploma Tiga Rekam Medis dan Informasi Kesehatan,
Politeknik Kesehatan Kemenkes Yogyakarta,
Yogyakarta, Indonesia

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya kami dapat menyelesaikan Modul Praktikum Kewirausahaan ini. Adapun tujuan dari pembuatan modul ini adalah sebagai bahan ajar dan referensi bagi mahasiswa. Mudah-mudahan modul ini dapat membantu para pembaca yang berminat untuk mengembangkan diri, memperkaya wawasan dan menambah khasanah ilmu pengetahuan. Kami menyadari bahwa penyelesaian modul ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, dan masih banyak terdapat kekurangan dalam penulisan modul ini. Oleh karena itu, kami mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca.

Yogyakarta, Januari 2022

Daftar isi

1. Capaian Pembelajaran.....	4
2. Bahan Kajian.....	4
3. Tujuan Pembelajaran.....	4
4. Luaran.....	4
5. Aspek Legal dan Prosedur Usaha Kesehatan&Non Kesehatan.....	5
6. Penugasan.....	6
7. Referensi.....	6
8. Lembar Capaian Pembelajaran.....	7

1. Capaian Pembelajaran
Mahasiswa mampu memahami tentang aspek legal dan prosedur usaha kesehatan dan non kesehatan
2. Bahan Kajian
 - a. Ketepatan menjelaskan aspek legal usaha
 - b. Ketepatan menyebutkan langkah-langkah pendirian usaha
 - c. Ketepatan mengidentifikasi kebutuhan pendirian usaha
3. Tujuan Pembelajaran
Peserta didik mampu memahami tentang aspek legal dan prosedur usaha kesehatan dan non kesehatan
4. Luaran
 - a. Mahasiswa memiliki kompetensi dalam menjelaskan aspek legal usaha
 - b. Mahasiswa memiliki kompetensi dalam menyebutkan langkah-langkah pendirian usaha
 - c. Mahasiswa memiliki kompetensi dalam mengidentifikasi kebutuhan pendirian usaha

5. ASPEK LEGAL DAN PROSEDUR USAHA KESEHATAN & NON KESEHATAN

a. Bentuk Kegiatan Wirausaha

- Dikelola sendiri
- Dikelola orang lain
- Dikelola sendiri artinya pengusaha memiliki modal uang dan kemampuan langsung terjun mengelola usahanya.
- Dikelola orang lain artinya pengusaha cukup menyetor sejumlah uang dan pengelolaan usahanya diserahkan kpd pihak lain.

b. Cara Berwirausaha

- Wirausaha dapat dijalankan seorang atau sekelompok orang.
- Jenis usaha yg dijalankan dapat bersifat komersial dan sosial atau kedua-duanya
- Memiliki modal sekaligus menjadi pengelola;
- Menyetor modal dan pengelolaan ditangani oleh pihak mitra;
- Dalam bentuk saham sebagai bukti kepemilikan.

c. Aspek Legal Usaha

“Aspek legal adalah pondasi menuju perusahaan yang kuat. Seharusnya dipatuhi bukan dihindari”

- Lengkapi dokumen perizinan
- Perihal Hak Kekayaan Intelektual (HKI)
- Bentuk Badan Usaha
- Bidang Perpajakan
- Kontrak

d. Langkah-langkah Pendirian Usaha

- Pilih bidang usaha yang Anda minati dan memiliki hasrat dan pengetahuan didalamnya.
- Perluas dan perbanyak jaringan bisnis dan pertemanan.
- Pilihlah keunikan dan nilai unggul dalam produk/ jasa anda.
- Jaga kredibilitas dan brand image.
- Berhemat dalam operasional secara terencana serta sisihkan uang untuk modal kerja dan penambahan investasi alat-alat produksi/jasa.

e. Menilai Kebutuhan Usaha

Pengertian Kebutuhan Usaha:

- Hal-hal yang harus dipenuhi perusahaan untuk mendirikan dan menjalankan usaha dari awal hingga perusahaan beroperasi.
- Kebutuhan usaha beragam jenis tergantung bidang usaha dari perusahaan tersebut.
- Dilakukan penilaian secara benar dan akurat.

f. Biaya Kebutuhan Usaha

- Dengan mengetahui jenis dan jumlah kebutuhan usaha membuat rencana anggaran;
- Adapun jenis komponen kebutuhan usaha meliputi :
 - A. Biaya pra Investasi
 - B. Biaya pembelian aktiva tetap

- C. Biaya Operasional
- D. Biaya Pra Investasi adalah biaya yg dikeluarkan perusahaan dlm rangka memulai suatu usaha misalnya biaya survey lapangan, biaya studi kelayakan.
- E. Biaya pembelian aktiva tetap ;
 - Berwujud
 - Tidak berwujud
 - Aktiva tetap yg berwujud adalah seperti pembelian tanah, bangunan, mesin, peralatan, kendaraan inventaris kantor.
 - Aktiva tetap tidak berwujud seperti pembelian lisensi, hak paten, sistem franchisine (Waralaba)

- Kegiatan Operasional adalah sejumlah dana yg digunakan untuk menjalankan kegiatan usaha yg sedang berjalan.

g. Contoh Rancangan Kebutuhan Usaha

1. Biaya pra investasi
2. Pembelian aktiva tetap
- berwujud	
- tidak berwujud	
3. Modal kerja
Jumlah kebutuhan investasi
Dana yg tersedia (modal sendiri)
Dana pinjaman

h. Rencanakan Kebutuhan Investasi dlm Suatu Jenis Usaha .

- Biaya pra investasi
- Pembelian aktiva tetap; sarana-prasarana, sewa, peralatan kantor dll.
- Modal kerja; tenaga kerja, telpon, listrik, air, sampah, dll.
- Hitung berapa jumlah kebutuhan investasi. berapa dana yg tersedia. berapa dana pinjaman.

6. Penugasan

- Tugas Individu:
 - Membaca materi e-”Modul Pemblijrn KWU Thn 2013” Poin 1.6. Langkah-langkah memulai wirausaha (hal. 19 –s/d- hal. 22). Dan referensi lain di slide “REFERENSI“
 - Mencari tahu pengertian dari Unicorn, Sosioentrepreneur, CriptoCurrency, NPWP, KADIN, Mentor Bisnis, dan Market Place.
 - Membuat 2 soal & kunci jwbn MCQ terkait materi sesi kuliah ini.
- Tugas Kelp: Buatlah rancangan kebutuhan usaha untuk mendirikan suatu jenis usaha yg anda rencanakan.

7. Referensi

- a. <https://smartlegal.id/perizinan/2021/02/10/5-aspek-legal-ini-harus-dipersiapkan-agar-pengusaha-terhindar-dari-jebakan-hukum/>
- b. <https://www.avenue8offices.com/latest-news/2019/10/30/cara-mendirikan-perusahaan-pt-baru-step-by-step-guide>
- c. <https://www.jurnal.id/id/blog/panduan-membuat-business-plan-untuk-mendirikan-us>

[aha/](#)

d. <https://imamhw.com/prosedur-pendirian-perusahaan-perorangan-di-indonesia/>

8. Lembar Capaian Pembelajaran

Nama :

NIM :

Kelas :

No	Tanggal	Aktivitas	Catatan pengampuan	Tanda tangan pengampu
1				
2				
3				
4				
5				

Nilai Akhir :

Pengampu :



KEMENTERIAN
KESEHATAN
REPUBLIK
INDONESIA



MODUL 4

BUSINESS PLAN

MATA KULIAH: KEWIRAUSAHAAN



**PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA REKAM MEDIS DAN INFORMASI KESEHATAN
POLTEKKES KEMENKES YOGYAKARTA
KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA**

PRODI DIPLOMA III

REKAM MEDIS DAN INFORMASI KESEHATAN



MODUL KEWIRAUSAHAAN

Modul 4



Abdul Hadi K, SKM, MPH

Program Studi Diploma Tiga Rekam Medis dan Informasi Kesehatan,
Politeknik Kesehatan Kemenkes Yogyakarta,
Yogyakarta, Indonesia

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya kami dapat menyelesaikan Modul Praktikum Kewirausahaan ini. Adapun tujuan dari pembuatan modul ini adalah sebagai bahan ajar dan referensi bagi mahasiswa. Mudah-mudahan modul ini dapat membantu para pembaca yang berminat untuk mengembangkan diri, memperkaya wawasan dan menambah khasanah ilmu pengetahuan. Kami menyadari bahwa penyelesaian modul ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, dan masih banyak terdapat kekurangan dalam penulisan modul ini. Oleh karena itu, kami mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca.

Yogyakarta, Januari 2022

Daftar isi

1. Capaian Pembelajaran.....	4
2. Bahan Kajian.....	4
3. Tujuan Pembelajaran.....	4
4. Luaran.....	4
5. Business Plan (Rencana Bisnis).....	5
6. Penugasan.....	7
7. Referensi.....	7
8. Lembar Capaian Pembelajaran.....	7

1. Capaian Pembelajaran
Mahasiswa mampu memahami tentang peluang bisnis dan menyusun bisnis plan
2. Bahan Kajian
 - a. Ketepatan menjelaskan peluang usaha
 - b. Ketepatan menjelaskan langkah penyusunan bisnis plan
 - c. Ketepatan menjelaskan studi kelayakan bisnis
3. Tujuan Pembelajaran
Peserta didik mampu memahami peluang bisnis dan menyusun bisnis plan
4. Luaran
 - a. Mahasiswa memiliki kompetensi dalam menjelaskan peluang usaha
 - b. Mahasiswa memiliki kompetensi dalam menjelaskan langkah penyusunan bisnis plan
 - c. Mahasiswa memiliki kompetensi dalam menjelaskan studi kelayakan bisnis

5. BUSINESS PLAN (RENCANA BISNIS)

- Business Plan merupakan suatu dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan sebuah bisnis untuk menjual barang atau jasa dengan menghasilkan keuntungan yang memuaskan dan menarik bagi penyandang dana.
- Business Plan merupakan dokumen tertulis yang menjelaskan rencana perusahaan/pengusaha untuk memanfaatkan peluang-peluang usaha (business opportunities) yang terdapat di lingkungan eksternal perusahaan, menjelaskan keunggulan bersaing (competitive advantage) usaha, serta menjelaskan berbagai langkah yang harus dilakukan untuk menjadikan peluang usaha tersebut menjadi suatu bentuk usaha yang nyata.
- Business Plan adalah sebuah selling document yang mengungkapkan daya tarik dan harapan sebuah bisnis kepada penyandang dana potensial.
- Business plan membantu menentukan akan menjadi seperti apa perusahaan itu nantinya, siapa yang akan mengoperasikannya (dan bagaimana tingkat pengalaman mereka), dan area persaingan yang akan diambil, serta nilai jual unik yang diharapkan akan membawa keberhasilan.

a. Rencana Bisnis

- What: Produk apa yang akan dibuat
- Why: Mengapa produk itu dibuat
- How: Bagaimana membuat produk
- Who: Siapa pasarnya/pembelinya
- When: Kapan produk itu harus dibuat
- Where: dimana produk akan dibuat atau dimana bisnis akan dilakukan?

b. Tahap-Tahap Penyusunan Business Plan

1. Tahap Ide usaha
 - Ide adalah sesuatu yang muncul dan berkembang di dalam benak pikiran manusia.
 - Ide laksana sebuah bola salju semakin lama ide tersebut bergulir di dalam benak pengusaha maka ide tersebut akan semakin tumbuh membesar dan memberikan motivasi yang lebih kuat bagi pengusaha, untuk meneliti dan mewujudkan ide tersebut.
2. Tahap Perumusan Konsep Usaha
 - Untuk mewujudkan ide usaha menjadi kenyataan maka ide usaha harus dirumuskan menjadi konsep usaha.
 - Konsep usaha adalah penjabaran suatu ide usaha ke dalam dimensi-dimensi bisnis yang relevan.
 - Misalnya pengusaha memiliki ide usaha mendirikan rumah makan, maka dia harus menjabarkan ide tersebut ke dalam konsep usaha yang jelas menjadi dimensi-dimensi usaha yang lebih detail.
3. Tahap Study Kelayakan Usaha/ Feasibility Study
 - Tahap selanjutnya adalah konsep usaha tersebut terlebih dahulu harus dinilai kelayakan usahanya.
 - Berbagai faktor yang harus dipertimbangkan di dalam melakukan analisis kelayakan usaha dari suatu rencana usaha baru yang mencakup aspek-aspek :

- a. Kelayakan Pasar dan pemasaran
 - Potensi pasar, market share.
 - Produk, harga, distribusi, promosi
 - Segmenting, Targeting, Positioning (STP)
 - b. Kelayakan Operasional/ teknis
 - Pasokan bahan
 - Proses produksi
 - Mesin dan peralatan
 - Kebutuhan tenaga skill /unskill
 - c. Kelayakan manajemen dan organisasi
 - Design organisasi
 - Kebutuhan staf
 - d. Kelayakan Keuangan
 - Kebutuhan modal dan sumber pendanaan
 - Proyeksi arus kas, laba rugi
 - Analisis kelayakan berdasarkan kriteria NPV, IRR, PI, PP, dll
 - Posisi dalam persaingan
 - Ancaman pendatang baru, pemasok, dll
4. Tahap Penyusunan Rencana Bisnis
- Perbedaan mendasar antara kegiatan study kelayakan usaha dengan penyusunan business plan adalah terletak pada aspek manajemen strategis.
 - Dalam studi kelayakan usaha analisis lebih diarahkan pada melihat layak tidaknya usaha. Dalam menyusun business plan pimpinan puncak perusahaan sebagai ahli strategi akan meletakkan usaha baru yang akan dijalankan tersebut di dalam susunan portofolio usaha yang disesuaikan dengan visi, misi dan tujuan yang ingin dicapai perusahaan dalam jangka panjang.

c. Apa Saja yang Harus Masuk dalam Business Plan?

- A. Executive Summary:
Satu atau dua halaman yang menjelaskan tentang usaha Anda, termasuk sasaran bisnis, operasional, upaya pemasaran dan model pendapatan. Pastikan bagian ini ditulis dengan ringkas.
- B. Business Description:
Apa yang perusahaan Anda akan lakukan? Bagaimana hal itu akan membuat keuntungan?
- C. Local Market and Competitive Landscape: Sebuah bagian penting dari rencana ini. Evaluasi persaingan se objektif mungkin dan kemudian gambarkan bagaimana Anda berencana untuk membuat bisnis Anda berbeda dari bisnis yang lainnya.
- D. Product or Service: Jelaskan tentang bagaimana produk Anda atau layanan Anda bisa bekerja.
- E. Sales, Marketing and Promotion: Menjelaskan bagaimana Anda akan menginformasikan pasar tentang perusahaan Anda dan cara Anda membangun brand awareness. Jelaskan juga tentang pengembangan website, iklan, public

relations (media tradisional dan sosial), trade show attendance, pengambilan sampel dan promosi penjualan yang akan Anda lakukan.

- F. Management: Jelaskan siapa saja yang akan menjalankan usaha Anda, dan tingkat pengalaman mereka. Termasuk biografi singkat dari partner dan tim inti Anda.
- G. Financial Data: Membuat analisis break-even, proyeksi cash flow, sampel neraca keuangan dan pernyataan laba-rugi.
- H. Investment: Berapa banyak uang yang Anda masukkan ke dalam usaha? Hal ini penting untuk memberikan perkiraan penjualan dan pendapatan bagi investor yang mengharapkan pengembalian modal.
- I. Appendices (lampiran): termasuk dokumen pendukung business plan, seperti semua penelitian yang telah dilakukan, diagram dan grafik, logo dan gambar lainnya, referensi, dll.

6. Penugasan

- Individu: Membaca & memahami materi yg disampaikan dosen di kelas & pasca kuliah, yaitu: e-”Modul Pembelajaran KWU Thn 2013” pada Suplemen Bab 1, Poin 1.6. Langkah-langkah memulai wirausaha (hal 19-22) dan Suplemen Bab 3 MENENTUKAN PELUANG USAHA (hal 54-57). © Menyusun @ 2 soal & kunci jwb MCQ (Multiple Choice Questions) dgn opsi jawaban A-B-C-D-E. (Setiap org hrs membuat soal yg berbeda dgn yg lain).
Stiap mhs mengirimkan soal tsb ke PJ MK, utk direkap & dikirim ke dosen. (abdul.hadik@poltekkesjogja.ac.id)
Wkt penyelesaian tugas individu= 1 pekan. (30-8-2021)
- Kelp : menyusun Proposal business plan, sesuai minat usaha masing2 kelp, menggunakan contoh acuan & format business plan yg diberikan oleh dosen.

7. Referensi

- a. <https://glints.com/id/lowongan/business-plan-adalah/#.YfdpgPVBzpA>
- b. <https://accurate.id/bisnis-ukm/business-plan-adalah/>

8. Lembar Capaian Pembelajaran

Nama :
NIM :

No	Tanggal	Aktivitas	Catatan pengampuan	Tanda tangan pengampu
1				

2				
3				
4				
5				

Kelas :

Nilai Akhir :

Pengampu :



KEMENTERIAN
KESEHATAN
REPUBLIK
INDONESIA



MODUL 4

ANALISIS BISNIS DAN KELAYAKAN USAHA

MATA KULIAH: KEWIRAUSAHAAN



PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA REKAM MEDIS DAN INFORMASI KESEHATAN
POLTEKES KEMENKES YOGYAKARTA
KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA

PRODI DIPLOMA III

REKAM MEDIS DAN INFORMASI KESEHATAN



MODUL KEWIRAUSAHAAN

Modul 5



Abdul Hadi K, SKM, MPH

Program Studi Diploma Tiga Rekam Medis dan Informasi Kesehatan,
Politeknik Kesehatan Kemenkes Yogyakarta,
Yogyakarta, Indonesia

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya kami dapat menyelesaikan Modul Praktikum Kewirausahaan ini. Adapun tujuan dari pembuatan modul ini adalah sebagai bahan ajar dan referensi bagi mahasiswa. Mudah-mudahan modul ini dapat membantu para pembaca yang berminat untuk mengembangkan diri, memperkaya wawasan dan menambah khasanah ilmu pengetahuan. Kami menyadari bahwa penyelesaian modul ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, dan masih banyak terdapat kekurangan dalam penulisan modul ini. Oleh karena itu, kami mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca.

Yogyakarta, Januari 2022

Daftar isi

1. Capaian Pembelajaran.....	4
2. Bahan Kajian.....	4
3. Tujuan Pembelajaran.....	4
4. Luaran.....	4
5. Analisis Bisnis&Kelayakan Usaha.....	5
6. Penugasan.....	7
7. Referensi.....	7
8. Lembar Capaian Pembelajaran.....	7

1. Capaian Pembelajaran
Mahasiswa mampu memahami tentang analisis dan studi kelayakan usaha
2. Bahan Kajian
Ketepatan dalam menjelaskan analisis dan studi kelayakan usaha
3. Tujuan Pembelajaran
Peserta didik mampu memahami analisis dan studi kelayakan usaha
4. Luaran
Mahasiswa memiliki kompetensi dalam menjelaskan analisis dan studi kelayakan usaha

5. Analisis Bisnis & Studi Kelayakan Usaha
- a. Pentingnya Studi Kelayakan Usaha**
 Ada 2 studi atau analisis yang dapat digunakan:
- Studi kelayakan usaha (*feasibility study of businesses*)
 - Analisa SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunity, Threat*)
- b. Studi Kelayakan Usaha**
 PENELITIAN tentang LAYAK atau TIDAK- nya suatu usaha dilakukan dengan menguntungkan secara terus menerus
- c. Hasil Studi Kelayakan Usaha**
- Merintis usaha baru
 - Mengembangkan usaha yang sudah ada
 - Memilih jenis usaha atau investasi /proyek yang paling menguntungkan
- d. Proses Dan Tahap Studi Kelayakan**
- Tahap penemuan ide atau perumusan gagasan
 Dirumuskan ➡ Diidentifikasi (analisa, formulasi & keputusan) ➡
 Kemungkinan Peluang Bisnis ➡ Menguntungkan Dalam Jangka Panjang
 - Tahap memformulasi tujuan
 Rumuskan VISI dan MISI bisnis ➡ Barang atau Jasa ➡ Sangat Diperlukan
 Pasar ➡ Masa Panjang ➡ Menciptakan Keuntungan ➡ Benar Bisa
 Terwujud atau tidak?
 - Tahap analisis
 Proses Sistematis ➡ Data, Olah, Analisa dan Menarik Kesimpulan ➡ Cakupan
 Analisa ➡ Aspek Pasar, Aspek Produksi, Aspek Manajemen, Aspek Finansial.
 - Tahap keputusan
 Apakah Bisnis setelah Dianalisa ➡ LAYAK dijalankan ➡ atau TIDAK
 LAYAK
- e. Analisis Kelayakan Bisnis**
- Analisis aspek pemasaran:
 - A. Kebutuhan & keinginan konsumen
 - Barang apa
 - Berapa banyak
 - Bagaimana daya beli
 - Kapan
 - Peluang pasar bagi bisnis
 - B. Segmentasi pasar,
 - Geografi
 - Demografi dan
 - Sosbud
 - C. Target,
 - Banyak konsumen yang didapat
 - Target yang ingin dicapai
 - Konsumen loyal terhadap bisnis
 - Produk memberikan kepuasan atau tidak
 - Potensi konsumen loyal potensi pasar yang tinggi

- D. Nilai tambah,
 - Rantai pemasaran dan distribusi
 - Pengukuran harga
 - Nilai tambah dari selisih harga yang berlaku untuk setiap barang
- E. Masa hidup produk,
 PLC → *PRODUCT LIFE CYCLE*
 - *INTRODUCTION*
 - *GROWTH*
 - *MATURITY*
 - *DECLINE*
- F. Struktur pasar,
 Analisis bentuk pasarnya, Apakah :
 ● *PERFECT COMPETITION MARKET*
 ● *INPERFECT COMPETITION MARKET*
 - *OLIGOPOLY*
 - *MONOPOLY*
 - *OLIGOPSONY*
 - *MONOPSONY*
- G. Persaingan & strategi pesaing,
 Keunggulan bersaing lewat analisa ifas dan efas :
 IFAS → *INTERNAL FACTOR ANALYSIS STRATEGY*
 EFAS → *EXTERNAL FACTOR ANALYSIS STRATEGY*
- H. Ukuran pasar,
 ● Pasar potensial
 ● Ukuran omzet rata-rata volume perdagangan dalam pasar yang dimaksud
- I. Pertumbuhan pasar,
 Lebih dari angka indikator 20 % di angka survey perdagangan menunjukkan tingkat pertumbuhan yang baik
- J. Laba kotor
 Operasional margin profit di usahakan diatas 20 % untuk mendapatkan ratio analisis keuangan yang baik
- K. Pangsa pasar
 Market *share* usahakan diatas 40 % untuk market *penetration* yang pertama, setelah itu mulai dikembangkan dengan memperluas penetrasi pasar yang lainnya termasuk dilokasi pasar yang lebih luas
- Analisis aspek produksi/operasi:
 - Lokasi operasi (dekat ke pemasok, dekat ke konsumen),
 - Volume operasi (berpengaruh pada penyiapan stok barang jadi di gudang),
 - Mesin dan peralatan, Bahan baku & bahan penolong, Tenaga kerja dan Lay-out
 - Analisis aspek manajemen:
 - Kepemilikan, Organisasi, Tim manajemen dan Karyawan
 - Analisis aspek keuangan:

Kebutuhan dana, Sumber dana, Proyeksi neraca, Proyeksi laba rugi dan Proyeksi aliran kas (*cash flow*)

f. Kriteria Investasi

Untuk mengetahui layak tidaknya suatu investasi yang dilakukan dan menguntungkan secara ekonomis dipergunakan 4 kriteria yaitu:

- *Payback Period*
- *Net Present Value*
- *Internal Rate of Return*
- *Probability Index*

g. Kriteria Nilai Bersih Sekarang

Nilai uang sebagai manfaat ekonomi dari usaha yang diperkirakan akan diterima di masa yang akan datang tidak sama dengan nilai uang yang diterima sekarang, karena adanya faktor *interest rate*

h. Kriteria *Internal Rate of Return* (IRR)

- Adalah suatu *interest rate* (i) yang membuat nilai *Net Present Value* (NPV) menjadi nol atau disebut juga indeks keuntungan
- Kriteria IRR:
Bila $IRR > MARR$, maka bisnis layak secara ekonomis
dimana:
 $MARR = \textit{Minimum Attractive Rate of Return}$

6. Penugasan

a. Individu

- Membaca & memahami materi yg disampaikan dosen di kelas & pasca kuliah
- Menyusun @ 2 soal & kunci jwb MCQ (*Multiple Choice Questions*) dgn opsi jawaban A-B-C-D-E. (Setiap org hrs membuat soal yg berbeda dgn yg lain).

b. Kelompok

Melanjutkan penyusunan Proposal business plan, sesuai minat usaha masing2 kelp, menggunakan contoh acuan & format penyusunan laporan yg diberikan oleh dosen.

7. Referensi

- a. <https://accurate.id/marketing-manajemen/studi-kelayakan-bisnis/>
- b. <https://investaadvisor.com/tahapan-studi-kelayakan/>
- c. <https://www.aryasentraconsulting.com/studi-kelayakan-bisnis-feasibility-study-fs/>

8. Lembar Capaian Pembelajaran

Nama :
NIM :

No	Tanggal	Aktivitas	Catatan pengampuan	Tanda tangan pengampu
----	---------	-----------	--------------------	-----------------------

1				
2				
3				
4				
5				

Kelas :

Nilai Akhir :

Pengampu :



KEMENTERIAN
KESEHATAN
REPUBLIK
INDONESIA



MODUL 6

PENGANTAR MANAJEMEN KEUANGAN DAN PEMASARAN USAHA KESEHATAN/NON KESEHATAN

MATA KULIAH: KEWIRAUSAHAAN



PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA REKAM MEDIS DAN INFORMASI KESEHATAN
POLTEKKES KEMENKES YOGYAKARTA
KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA

Kewirausahaan: Manajemen keuangan dan pemasaran usaha kesehatan/non kesehatan

**“HANYA UNTUK
PENGUNAAN
INTERNAL”**

Kode Mata Kuliah :
Tanggal Mulai : 2 Agustus 2021

Pengantar Manajemen keuangan dan pemasaran usaha kesehatan/non kesehatan



Modul: 6

Abdul Hadi Kadarusno, SKM., MPH

Amanda Elditra Putri

Andra C.S.

Program Studi Diploma Tiga Rekam Medis dan Informasi Kesehatan,
Politeknik Kesehatan Kemenkes Yogyakarta,
Yogyakarta, Indonesia

Kata Pengantar

Laboratorium pendidikan adalah unit kerja pendidikan yang menyediakan fasilitas dan peralatan untuk kegiatan praktikum mahasiswa. Laboratorium pendidikan juga berfungsi sebagai fasilitas penunjang mahasiswa dalam mengembangkan keahlian dan menciptakan karya ilmiah. Kegiatan praktikum pada suatu mata kuliah, merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dalam proses pencapaian keberhasilan mahasiswa dalam pengembangan keilmuan, kemampuan, dan penemuan. Karena itu perlu dibuat Modul Praktik Kewirausahaan dalam rangka mendukung hal tersebut. Melalui modul praktik ini mahasiswa dapat memperoleh materi dan soal latihan tentang Manajemen keuangan dan pemasaran usaha kesehatan/non kesehatan, pada mata kuliah Kewirausahaan. Dengan demikian diharapkan tidak ada mahasiswa yang terkendala dalam mengikuti praktik laboratorium.

Besar harapan kami, modul ini dapat bermanfaat dalam memperlancar proses kegiatan praktik mahasiswa. Serta kami menerima kritik dan saran jika terdapat hal-hal yang belum sempurna, agar modul ini dapat digunakan dengan baik di kalangan mahasiswa maupun kalangan instruktur praktik.

Yogyakarta, 23 Januari 2022

Tim Penyusun

Daftar isi

Kata Pengantar	2
1. Capaian Pembelajaran.....	4
2. Bahan Kajian.....	4
3. Tujuan Pembelajaran.....	4
a. Tujuan Instruksional Umum	4
b. Tujuan Instruksional Khusus	4
4. Luaran	4
5. Pengantar Manajemen keuangan usaha dan pemasaran usaha	5
A. Pengertian	5
1. Manajemen keuangan usaha	5
2) Pemasaran usaha.....	6
6. Latihan di Kelas	9
a. Latihan 1	9
7. Referensi	10
8. Lembar Catatan Pembelajaran	11

1. Capaian Pembelajaran

Mahasiswa mampu memahami tentang manajemen keuangan dan pemasaran usaha kesehatan dan non kesehatan.

2. Bahan Kajian

Ketepatan dalam menjelaskan manajemen keuangan dan pemasaran usaha kesehatan dan non kesehatan.

3. Tujuan Pembelajaran

a. Tujuan Instruksional Umum

Peserta didik mampu memahami konsep dan prinsip manajemen keuangan usaha dan pemasaran usaha.

b. Tujuan Instruksional Khusus

1.) Peserta didik mengerti dan memahami konsep manajemen keuangan usaha wirausaha pemasaran usaha.

2.) Peserta didik mengerti dan memahami manfaat dari manajemen keuangan usaha dan pemasaran usaha.

3.) Peserta didik mengerti dan memahami tips dalam manajemen keuangan usaha dan pemasaran usaha.

4. Luaran

a. Mahasiswa memiliki kompetensi dalam menjelaskan tentang manajemen keuangan usaha dan pemasaran usaha.

5. Pengantar Manajemen keuangan usaha dan pemasaran usaha

A. Pengertian

1. Manajemen keuangan usaha

Secara umum, manajemen keuangan dapat diartikan sebagai kegiatan atau aktivitas perusahaan atau organisasi yang berhubungan dengan bagaimana perusahaan memperoleh dan mengelola dana atau aset yang dimiliki.

Apa saja kegiatannya dalam sebuah perusahaan yang termasuk dalam manajemen keuangan usaha? Berikut rinciannya:

- Perencanaan adalah penyusunan tentang rencana perusahaan dalam jangka pendek atau jangka panjang. Tentu seluruh rencana tersebut dibutuhkan dalam panduan pengelolaan keuangan bisnis perusahaan.
- Penganggaran menjadi tahapan setelah perencanaan dilakukan, karena telah diketahui kegiatan atau aktivitas yang dilakukan.
- Pemeriksaan sebelum pada tahap tersebut, tentu telah dilaksanakan sebuah aktivitas atau kegiatan bisnis. Lalu selanjutnya akan dilakukan pemeriksaan keuangan usaha.
- Pengelolaan merupakan tahapan selanjutnya dari evaluasi yang dilakukan. Pada tahap ini telah diketahui apa yang menjadi risiko, kerugian serta hambatan, peluang, keuntungan dan kesempatan. Selanjutnya diperlukan pengelolaan terhadap kondisi tersebut.
- Pengendalian merupakan tahapan dari pengelolaan terhadap temuan-temuan dari terlaksananya kegiatan bisnis. Pentingnya pengendalian agar keuangan usaha tetap sehat dan berjalan sebagaimana perencanaan.
- Pendanaan terjadi setelah pelaksanaan dari perencanaan atau kegiatan yang berjalan dalam bisnis. Pada saat itulah dibutuhkan pendanaan untuk memastikan setiap kegiatan berjalan dengan lancar.
- Penyimpanan dana atau aset adalah tahap adanya sisa dana dari kegiatan yang dilakukan perusahaan. Dana yang tersisa selanjutnya

Nah, dari berbagai kegiatan tersebut dalam pencapaiannya supaya efektif dan efisien atau mencapai tujuan utama sesuai rencana. Maka, diperlukan sebuah ilmu atau wawasan pengelolaan keuangan usaha yang tepat.

Tentu impian semua pebisnis mampu membawa perusahaannya berkembang dan berkelanjutan. Untuk mencapainya, diperlukan manajemen keuangan yang baik. Bahkan ketika memulai bisnis, pengelolaan keuangan bisnis menjadi yang paling diperhatikan dalam rencana bisnis sejak awal beroperasionalnya perusahaan.

Mengapa begitu pentingnya pengelolaan keuangan bisnis ini? Berikut sejumlah alasan pentingnya pengelolaan keuangan bisnis sebuah perusahaan atau bahkan usaha mikro kecil menengah (UMKM):

Mengatur lalu lintas uang masuk dan keluar

Semua uang yang masuk atau keluar dalam satu periode tertentu haruslah diatur sesuai dengan anggaran yang telah ditentukan. Hal ini supaya penggunaan uang dalam perusahaan bisa berjalan maksimal.

Penyimpanan uang agar lebih aman

Uang yang diterima perusahaan selain dikelola juga harus disimpan baik-baik. Sehingga menjadi aset di jangka pendek atau jangka panjang perusahaan.

Memaksimalkan keuntungan

Sebagai pengatur lalu lintas keuangan perusahaan sekaligus memiliki kuasa untuk menempatkan aset perusahaan, maka pengelolaan keuangan bisnis juga untuk mencapai sebuah keuntungan perusahaan.

Menekan biaya

Sangat lumrah bahwa setiap perusahaan selalu berusaha seefisien mungkin menjalankan usahanya. Untuk bisa mencapai kondisi yang efisien tersebut, maka pengelolaan keuangannya harus dapat maksimal.

Penghitungan pajak

Setiap hasil atau pendapatan yang diterima perusahaan wajib untuk membayar pajak ke negara. Karena itu, pengelolaan keuangan yang tepat juga bertujuan untuk menghitung kewajiban-kewajiban finansial perusahaan termasuk pajak.

2) Pemasaran usaha

Definisi *marketing* atau pemasaran adalah kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempromosikan suatu produk atau layanan yang mereka punya. Pemasaran ini mencakup pengiklanan, penjualan, dan pengiriman produk ke konsumen atau perusahaan lain.

Dalam melakukan promosi, mereka akan menargetkan orang-orang yang sesuai dengan produk yang dipasarkan. Biasanya mereka juga melibatkan selebriti, selebgram atau siapapun yang memiliki kepopuleran untuk mendongkrak produk tersebut. Tak hanya itu, dalam pemasaran, bagian yang memiliki tugas ini akan membuat kemasan atau desain yang menarik pada iklan sehingga akan banyak orang yang tertarik.

Selain itu, dengan adanya pemasaran juga sangat membantu para konsumen. Jadi mereka akan lebih mudah menemukan produk yang sesuai dengan apa yang mereka butuhkan. Ketika pemasaran sesuai dengan targetnya, perusahaan akan mendapatkan banyak pembeli dan keuntungan bisa didapatkan.

> Fungsi Pemasaran:

1. Pengenalan Produk

Pengenalan menjadi fungsi utama dari sebuah pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan. Dengan adanya pemasaran, produk akan lebih mudah dikenal oleh pelanggan. Pemasar harus menonjolkan keunggulan dari produk yang di pasarkan. Sehingga bisa lebih menarik perhatian dibanding produk pesaing.

2. Riset

Riset memungkinkan pemasar untuk mendapatkan informasi yang tepat mengenai pasar target sebuah produk. Beberapa hal yang biasanya harus diriset adalah kepopuleran, usia, jenis kelamin kebutuhan hingga keinginan dan lain sebagainya. Nantinya produk yang diproduksi bisa disesuaikan dengan apa yang sesuai dengan target pasarnya.

3. Distribusi

Dengan distribusi yang baik, akan memastikan bahwa produk dapat mudah dipindahkan dari lokasi produksi ke pasar luas menggunakan jalur darat, air dan laut. Selain itu juga memastikan bahwa produk dapat dengan mudah didapatkan oleh pelanggan. Sebagai pemasar juga harus merencanakan segala sesuatunya seperti armada, keuangan dalam proses distribusi.

4. Layanan Purnajual

Dalam sebuah penjualan, layanan setelah penjualan memang sangat dibutuhkan. Pemasar harus membantu pelanggan setelah mereka membeli produk. Misalnya seperti produk mesin, pelanggan mungkin akan merasa kesulitan ketika menemukan masalah pada mesin yang telah mereka beli. Tugas pemasar, memastikan dan membantu agar mesin itu berjalan dengan semestinya.

➤ Jenis-Jenis Pemasaran:

Branding

Produk dan layanan harus memiliki target pasar, dan nama atau “merek”, untuk dikenal. Branding adalah bentuk pemasaran yang memiliki fungsi sebagai iklan jangka panjang. Ini sangat membantu untuk membuat produk atau layanan menjadi lebih menarik dan terkenal. Branding sering kali menyertakan nama, slogan, dan logo.

Iklan Siaran

Menggunakan radio sebagai media pemasaran adalah salah satu bentuk iklan berbayar yang paling umum. Pemasaran ke pelanggan sangat potensial ketika menggunakan radio karena pendengar radio benar-benar mendengarkan apa yang diucapkan oleh penyiarinya. Selain itu, juga bisa menggunakan media TV untuk menjangkau pelanggan secara luas.

Multi-Level Marketing

Pemasaran dengan menggunakan *multi-level marketing* adalah bentuk penjualan langsung yang melibatkan banyak orang di mana perusahaan merekrut dan menjual produk-produknya. Multi-level marketing juga disebut network marketing karena tenaga penjualan mendapatkan komisi dari produk yang mereka jual serta komisi penjualan dari jaringannya.

Internet Atau Online

Internet menjadi salah satu media pemasaran yang paling diminati. Hampir semua orang pasti menggunakan internet, sehingga pasarnya sangat luas. Pemasaran dapat dilakukan dalam berbagai cara seperti penggunaan email, website atau iklan. Target pasarnya juga bisa ditentukan karena banyak penyedia jasa iklan yang memiliki fitur ini.

6. Latihan di Kelas

a. Latihan 1

- 1.) Mahasiswa membentuk kelompok kecil (5 – 10 mahasiswa untuk masing-masing kelompok).
- 2.) Mahasiswa pada masing-masing kelompok mendiskusikan apa saja konsep yang terdapat dalam manajemen keuangan usaha dan pemasaran usaha.
- 3.) Mahasiswa mengidentifikasi hubungan antar-konsep tersebut secara seksama. Hubungan tersebut kemudian dihubungkan dalam bentuk anak panah pada saat digambarkan.
- 4.) Mahasiswa menyusun konsep-konsep tersebut beserta hubungan di antara mereka dalam bentuk *mindmap*, gambar, bagan, diagram dan sebagainya (dengan prinsip orang lain yang melihatnya bisa segera paham).

7. Referensi

<https://www.primahan.com/kewirausahaan/>

<https://cpssoft.com/blog/bisnis/pengertian-pemasaran-fungsi-dan-jenis-pemasaran-dalam-bisnis/#:~:text=Definisi%20marketing%20atau%20pemasaran%20adalah,ke%20konsumen%20atau%20perusahaan%20lain.>

<https://lifepal.co.id/media/keuangan-bisnis/>

8. Lembar Catatan Pembelajaran

Nama :

NIM :

Kelas :

No	Tanggal	Aktivitas	Catatan pengampuan	Tanda tangan pengampu
1				
2				
3				
4				
5				

Nilai Akhir: _____

Pengampu,



KEMENTERIAN
KESEHATAN
REPUBLIK
INDONESIA



MODUL 7

PENGANTAR PENGALAMAN, PELUANG, DAN PENGELOLAAN USAHA KESEHATAN DAN NON KESEHATAN

MATA KULIAH: KEWIRAUSAHAAN



PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA REKAM MEDIS DAN INFORMASI KESEHATAN
POLTEKKES KEMENKES YOGYAKARTA
KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA

Kewirausahaan: Pengalaman, peluang,
dan pengelolaan usaha
kesehatan dan non
kesehatan.

Kode Mata Kuliah :

Tanggal Mulai : 2 Agustus 2021

**“HANYA UNTUK
PENGUNAAN
INTERNAL”**

Pengantar Pengalaman, peluang, dan pengelolaan usaha kesehatan dan non kesehatan



Modul: 7

Abdul Hadi Kadarusno, SKM., MPH

Amanda Elditra Putri

Andra C.S.

Program Studi Diploma Tiga Rekam Medis dan Informasi Kesehatan,
Politeknik Kesehatan Kemenkes Yogyakarta,
Yogyakarta, Indonesia

Kata Pengantar

Laboratorium pendidikan adalah unit kerja pendidikan yang menyediakan fasilitas dan peralatan untuk kegiatan praktikum mahasiswa. Laboratorium pendidikan juga berfungsi sebagai fasilitas penunjang mahasiswa dalam mengembangkan keahlian dan menciptakan karya ilmiah. Kegiatan praktikum pada suatu mata kuliah, merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dalam proses pencapaian keberhasilan mahasiswa dalam pengembangan keilmuan, kemampuan, dan penemuan. Karena itu perlu dibuat Modul Praktik Kewirausahaan dalam rangka mendukung hal tersebut.

Melalui modul praktik ini mahasiswa dapat memperoleh materi dan soal latihan tentang pengalaman, peluang, dan pengelolaan usaha kesehatan dan non kesehatan, pada mata kuliah Kewirausahaan. Dengan demikian diharapkan tidak ada mahasiswa yang terkendala dalam mengikuti praktik laboratorium.

Besar harapan kami, modul ini dapat bermanfaat dalam memperlancar proses kegiatan praktik mahasiswa. Serta kami menerima kritik dan saran jika terdapat hal-hal yang belum sempurna, agar modul ini dapat digunakan dengan baik di kalangan mahasiswa maupun kalangan instruktur praktik.

Yogyakarta, 23 Januari 2022

Tim Penyusun

Daftar isi

Kata Pengantar	2
1. Capaian Pembelajaran.....	4
2. Bahan Kajian.....	4
3. Tujuan Pembelajaran.....	4
a. Tujuan Instruksional Umum	4
b. Tujuan Instruksional Khusus	4
4. Luaran	4
5. Pengantar pengalaman, peluang, dan pengelolaan usaha kesehatan dan non kesehatan A. Pengertian	5
1. Pengalaman usaha.....	5
2) Peluang usaha	7
3) Pengelolaan usaha	8
6. Latihan di Kelas	11
a. Latihan 1	11
b. Latihan 2	11
7. Referensi	12
8. Lembar Catatan Pembelajaran	13

1. Capaian Pembelajaran

Mahasiswa mampu memahami pengalaman, peluang, dan pengelolaan usaha kesehatan dan non kesehatan.

2. Bahan Kajian

Ketepatan dalam pengalaman, peluang, dan pengelolaan usaha kesehatan dan non kesehatan.

3. Tujuan Pembelajaran

a. Tujuan Instruksional Umum

Peserta didik mampu memahami konsep dan prinsip pengalaman, peluang, dan pengelolaan usaha kesehatan dan non kesehatan.

b. Tujuan Instruksional Khusus

1.) Peserta didik mengerti dan memahami konsep pengalaman, peluang, dan pengelolaan usaha kesehatan dan non kesehatan.

2.) Peserta didik mengerti dan memahami manfaat dari pengalaman, peluang, dan pengelolaan usaha kesehatan dan non kesehatan.

3.) Peserta didik mengerti dan memahami tips dalam pengalaman, peluang, dan pengelolaan usaha kesehatan dan non kesehatan.

4. Luaran

a. Mahasiswa memiliki kompetensi dalam menjelaskan tentang pengalaman, peluang, dan pengelolaan usaha kesehatan dan non kesehatan.

b. Mahasiswa memiliki kompetensi dalam mengaplikasikan pengalaman, peluang, dan pengelolaan usaha kesehatan dan non kesehatan.

5. Pengantar pengalaman, peluang, dan pengelolaan usaha kesehatan dan non kesehatan

A. Pengertian

1. Pengalaman usaha

Pengalaman diartikan sebagai sesuatu yang pernah dialami (dijalani, dirasakan, ditanggung) menurut Alwi Hasan (2002:26).

Membangun sebuah bisnis juga diperlukan pengalaman. Perjalanan bisnis tidak selamanya akan selalu lancar tanpa adanya hambatan. Jika, perusahaan mengalami hambatan seorang pemimpin harus berani dalam mengambil keputusan demi kelangsungan perusahaan.

Untuk itu, pengalaman sangat penting untuk seorang pebisnis. Lantas, pengalaman apa saja yang dibutuhkan seorang pebisnis? dan apa saja yang harus ada dalam diri pebisnis, berikut penjelasannya:

1. Pengalaman *Marketing*

Pengalaman pertama yang dibutuhkan seorang pebisnis adalah *marketing* atau pemasaran. Dalam dunia bisnis *marketing* menjadi kunci utama kesuksesan sebuah usaha. *Marketing* sendiri merupakan proses mengenalkan produk atau jasa yang anda produksi kepada masyarakat luas. Dengan begitu, produk anda akan semakin dikenal.

Proses *marketing* membutuhkan strategi pemasaran yang pas. Perkembangan dunia bisnis yang semakin maju setiap tahunnya membuat anda harus mengambil bagian. Misalnya turut ikut melakukan marketing secara online. Seperti memperkenalkan produk lewat *internet, social media, online advertising*, maupun *website*.

Tetapi, sebelum anda menjalankan proses marketing, anda terlebih dulu harus melakukan riset pasar. Jika, *marketing* dianggap sukses, maka permintaan pasar akan semakin meningkat.

2. Pengalaman Manajemen

Tanpa adanya manajemen mustahil rasanya sebuah perusahaan bisa mewujudkan tujuannya.

Mengelola manajemen perusahaan yang berkualitas harus ada dalam diri seorang pebisnis. Karena, perusahaan akan membutuhkan metode untuk mengatur jalannya operasional perusahaan.

Manajemen sendiri memiliki fungsi yang sangat penting untuk sebuah perusahaan yaitu :

- Perencanaan

Hal ini berkaitan dengan membuat perencanaan kerja untuk periode bisnis tertentu. Rencana yang dibuat harus sesuai dengan prosedur dan deadline yang jelas. Sehingga, tidak membingungkan anda dan karyawan anda sendiri.

- Pengorganisasian

Fungsi manajemen selanjutnya yakni menyusun kegiatan berdasarkan perencanaan. Proses pengorganisasian akan berjalan lancar jika perencanaan yang dibuat memiliki deskripsi yang jelas. Dengan begitu, perusahaan bisa mencapai tujuan yang diinginkan.

- Pengendalian

Pengendalian dalam perusahaan dimaksudkan untuk mengetahui seberapa besar progress yang telah terencana. Sehingga, bila terjadi sebuah hambatan bisa menemukan solusi terbaik untuk memperbaikinya. Sering kali karena pengendalian yang kurang maksimal banyak perusahaan yang tidak bisa menjaga kelangsungan perusahaannya.

- Pengarahan

Disini seorang pemimpin harus mengarahkan karyawan untuk bekerja sesuai dengan rencana/program. Selain itu, memastikan karyawan mempunyai kinerja yang baik untuk perusahaan.

3. Pengalaman Mengatur Keuangan

Pengalaman apa saja yang dibutuhkan seorang pebisnis ? yaitu tidak terlepas dari cara mengatur keuangan perusahaan.

Baik perusahaan kecil maupun besar mengatur keuangan perlu diatur semaksimal mungkin. Meskipun mengelola keuangan usaha agar bisnis semakin berkembang bukanlah perkara yang mudah. Dibutuhkan pengalaman dan pengetahuan yang cukup untuk menjalankannya. Banyak sekali usaha yang berhenti ditengah jalan karena tidak bisa mengatur keuangan dengan baik.

Untuk itu, sebaiknya kamu mencatat dengan rapi perputaran kas masuk atau keluar dalam perusahaan. Setiap pebisnis pasti menginginkan usahanya mendapatkan keuntungan yang besar. Namun, hal ini tidak akan terwujud bila perusahaan tidak mempunyai pengelolaan keuangan yang baik.

4. Pengalaman Menjadi Seorang Pemimpin

Mungkin akan terbesit dalam diri kamu bagaimana cara menjadi pemimpin yang baik. Bagi seorang pebisnis jiwa kepemimpinan harus ada dalam diri pebisnis tersebut.

Karena, kamu akan menjadi seorang pemimpin untuk karyawan perusahaan. Alasan kenapa pebisnis harus memiliki pengalaman menjadi seorang pemimpin adalah agar segala aspek bisnis berjalan dengan efektif.

Seperti mampu memberikan arahan, strategi dan solusi untuk perusahaan. Selain itu, seorang pemimpin juga perlu memberikan contoh yang baik untuk bawahannya. Sehingga, karyawan akan senantiasa menghormati kamu sebagai pemimpin.

5. Pengalaman Mengambil Keputusan

Mengambil suatu keputusan memang sulit untuk dilakukan. Jika kamu salah mengambil keputusan bisa saja malah merugikan.

Tetapi, sebuah perusahaan harus berani mengambil keputusan demi kelangsungan perusahaan. Faktor internal maupun eksternal harus dipertimbangkan sebelum mengambil

keputusan. Sehingga, keputusan yang dibuat tidak merugikan salah satu sisi. Perlu diingat bahwa mengambil keputusan berdasarkan pengalaman mempunyai manfaat yang baik.

Karena pengalaman kamu dalam membuat keputusan bisa lebih mudah memperkirakan keadaan. Apa untung rugi dan baik buruknya yang akan didapatkan.

6. Pengalaman Komunikasi

Komunikasi memiliki peran penting dalam sebuah perusahaan. Pada dasarnya proses komunikasi dalam perusahaan berhubungan dengan relasi atau lingkungan terikat.

Komunikasi perusahaan diharapkan mampu membangun suatu hubungan yang baik dalam perusahaan maupun diluar perusahaan. Layaknya adanya hubungan baik antara atasan dan bawahan. Untuk hubungan eksternal artinya perusahaan memiliki hubungan yang baik dengan perusahaan lain, masyarakat/klien, konsumen, vendor, reseller maupun distributor.

Karena, setiap perusahaan pasti membutuhkannya untuk kelangsungan perusahaan itu sendiri. Semakin bagus komunikasi bisnis yang dijalankan maka akan semakin baik citra perusahaan. Maka dari itu, menjalankan komunikasi perusahaan diperlukan pengalaman.

2) Peluang usaha

Pengertian peluang usaha sering kali merujuk pada proses pengidentifikasian, pengembangan, serta perencanaan usaha yang dapat menciptakan proses yang lebih baik dalam menjalankan aktivitas ekonomi sehingga dapat menciptakan usaha baru yang terbentuk dalam kondisi penuh ketidakpastian dan risiko. Misalnya saja peluang sebagai *dropshipper*, penulis artikel, *blogger profesional*, dan lain sebagainya.

Karakteristik Peluang Usaha

Peluang usaha adalah kesempatan yang dimiliki seorang pengusaha untuk mencapai tujuan usahanya yaitu imbal hasil, dengan cara melakukan usaha yang memanfaatkan berbagai sumber daya yang dimilikinya.

Secara garis besar, peluang usaha yang baik memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. usaha yang dijalankan mampu mendatangkan imbal hasil, alias *profitable*.
2. Modal yang dibutuhkan untuk memulai usaha tersebut tidak terlalu besar.
3. Bukan merupakan jenis usaha musiman.
4. Produk yang dihasilkan memiliki nilai jual.
5. Dapat bertahan dalam jangka waktu lama dan berkelanjutan.
6. Skala usaha dapat diperbesar.
7. Bukan hanya ambisi pengusaha, namun sifatnya *riil*.

3) Pengelolaan usaha

Pengelolaan diartikan sebagai suatu rangkaian pekerjaan atau usaha yang dilakukan oleh sekelompok orang untuk melakukan serangkaian kerja dalam mencapai tujuan tertentu. Definisi pengelolaan oleh para ahli terdapat perbedaan –perbedaan hal ini disebabkan karena para ahli meninjau pengertian dari sudut yang berbeda-beda. Ada yang meninjau pengelolaan dari segi fungsi, benda, kelembagaan dan yang meninjau pengelolaan sebagai suatu kesatuan. Namun jika dipelajari pada prinsipnya definisi- definisi tersebut mengandung pengertian dan tujuan yang sama.

Berikut ini adalah pendapat dari beberapa ahli yakni menurut Wardoyo (1980:41) memberikan definisi sebagai berikut pengelolaan adalah suatu rangkai kegiatan yang berintikan perencanaan ,pengorganisasian pengerakan dan pengawasan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Dalam berwirausaha ada yang namanya *BRIGHT PEOPLE*

Bright yang artinya terang. jadi,orang yang berwirausaha harus mempunyai pemikiran yang terang,yang jelas untuk hidup kedepannya. Tidak berfikir pendek,tapi berfikir lebih panjang dan pasti.

BRIGHT PEOPLE ada 3:

BRAIN(INTELECTUAL CAPITAL)

Seorang wirausaha yang intelek adalah: seorang wirausaha yang teladan, berpendidikan, dan mempunyai pengetahuan yang tinggi, tidak hanya memikirkan kemungkinan terbaiknya saja, akan tetapi memikirkan kemungkinan terburuk yang akan terjadi sekarang atau di masa yang akan *dating*.

RIGHT(SPIRITUAL CAPITAL)

Maksudnya tidak hanya berorientasi pada perkembangan bisnis atau usaha, tetapi kita pun sebagai wirausaha harus memikirkan bagaimana menjadi manusia yang menguntungkan, tidak menjadi manusia yang mereugi, menjadi pribadi yang baik, melatih diri agar menjadi manusia yang hebat dan berguna.

TALENT(PATION)

Wirausaha yang *bright* pola pemikirannya ia tidak hanya melatih bakatnya dengan Cuma-Cuma, dia berani dan mampu mencoba hal baru meskipun itu sulit untuk dilakukan. Selain itu ia akan berfikir hal-hal atau bakat apa saja yang perlu saya kembangkan. Seseorang yang *bright people* tidak akan *stay* pada satu keahliannya saja, tapi ia akan terus mengupas bakat yang belum ia kuasai hingga ia dapat menguasainya, misalnya dengan membuat ide-ide baru yang cemerlang, dsb.

Meraka manusia atau wirausaha yang termasuk dalam kategori *bright people* dia selalu memiliki kompetensi dan akan menyatukan antara brainnya, rightnya, dan talentanya. Mereka tidak akan menyia-nyiakan waktu untuk hal-hal yang tidak berguna, dan mereka pun selalu memperhatikan lingkungan di sekeliling mereka. Dan suatu kompetensi yang mereka kerjakan itu butuh yang namanya paradigm yaitu selalu bahwa dirinya selalu mengerjakan dan sukses tanpa berfikir mereka harus sukses. Tidak pernah meminta melainkan selalu memberi.

Sumber Peluang Usaha

1. Diri Sendiri

Banyak orang yang melihat peluang usaha setelah menyukai sesuatu sebagai hobinya. Misalnya menyanyi, walau mungkin awalnya hanya melakukan kegiatan tersebut untuk hobi, namun karena menilai ada banyak orang yang menyukai musik dan lagu nyanyiannya, akhirnya menjadi seorang penyanyi. Atau seseorang dengan hobi menulis. Awalnya mungkin hanya menulis pengalaman pribadinya dalam buku harian. Namun setelah berjalan beberapa waktu, peluang usaha menjadi penulis terbuka lebar mulai dari membuat buku, novel, atau menjadi *blogger*.

2. Keahlian yang Dimiliki Seseorang

Keahlian bisa diubah menjadi peluang usaha. Sebagai contoh, orang yang memiliki keahlian dalam berbahasa asing bisa menjadi *translator* bagi perusahaan besar yang sedang merencanakan ekspansi ke negara tujuan. Atau yang ahli di bidang internet seperti membuat *website*. Maka, membuat website bisa menjadi peluang usaha yang menguntungkan.

3. Latar Belakang Pendidikan

Latar belakang pendidikan turut mempengaruhi peluang usaha seseorang. Dalam hal ini, seseorang dengan latar belakang pendidikan juru masak bisa menciptakan berbagai varian masakan baru yang dapat menjadi peluang usaha baru. Atau misalnya saja untuk seseorang dengan latar pendidikan musik, melalui pendidikan tersebut mampu menciptakan instrumen musik baru yang sesuai dengan minat masyarakat dan akhirnya membuatnya menjadi pencipta lagu populer.

Manfaat Peluang Usaha

1. Kesempatan memiliki tabungan banyak.
2. Memiliki lebih banyak waktu untuk menikmati kesuksesan dari usaha yang dijalankan.
3. Mempunyai waktu yang lebih panjang untuk merepresentasikan inovasinya.
4. Bisa mandiri sejak dini.

Strategi Peluang Usaha

1. Tentukan titik dimana Anda dimungkinkan mulai menemukan sumber peluang. Cobalah pelajari apa minat dan bakat yang Anda punyai. Kemudian sesuaikan dengan latar belakang pendidikan yang ditempuh.
2. Setelah itu, temukan sektor usaha yang tepat untuk Anda masuki berdasarkan kriteria di atas.
3. Berdayakan keunggulan produk Anda supaya mempunyai nilai jual yang layak bersaing dengan produk garapan kompetitor.
4. Evaluasi peluang Anda menjadi suatu usaha yang menjanjikan.

6. Latihan di Kelas

a. Latihan 1

- 1.) Mahasiswa membentuk kelompok kecil (5 – 10 mahasiswa untuk masing-masing kelompok).
- 2.) Mahasiswa pada masing-masing kelompok mendiskusikan apa saja konsep yang terdapat dalam pengalaman, peluang, dan pengelolaan usaha kesehatan dan non kesehatan.
- 3.) Mahasiswa mengidentifikasi hubungan antar-konsep tersebut secara seksama. Hubungan tersebut kemudian dihubungkan dalam bentuk anak panah pada saat digambarkan.
- 4.) Mahasiswa menyusun konsep-konsep tersebut beserta hubungan di antara mereka dalam bentuk *mindmap*, gambar, bagan, diagram dan sebagainya (dengan prinsip orang lain yang melihatnya bisa segera paham).

b. Latihan 2

- 1.) Masing-masing kelompok mempresentasikan *mindmap* yang telah disusun sebelumnya
- 2.) Kelompok-kelompok yang tidak sedang menjalani presentasi memperhatikan presentasi kelompok yang sedang menjalaninya.
- 3.) Masing-masing kelompok saling menanggapi atas presentasi yang dilakukan oleh kelompok *presenter*.
- 4.) Pengampu memimpin kegiatan presentasi antar-kelompok tersebut, sekaligus menutupnya jika alokasi waktu yang disediakan sudah terpenuhi atau materi telah dibahas.

7. Referensi

<https://www.primahan.com/kewirausahaan/>

<http://eprints.perbanas.ac.id/498/4/BAB%20II.pdf>

<https://koinworks.com/blog/pengalaman-apa-saja-yang-dibutuhkan-seorang-pebisnis/>

<https://blog.investree.id/bisnis/berikut-pengertian-peluang-usaha-yang-wajib-diketahui/>

8. Lembar Catatan Pembelajaran

Nama :

NIM :

Kelas :

No	Tanggal	Aktivitas	Catatan pengampuan	Tanda tangan pengampu
1				
2				
3				
4				
5				

Nilai Akhir: _____

Pengampu,



KEMENTERIAN
KESEHATAN
REPUBLIK
INDONESIA



MODUL 8

PENGANTAR KEUNGGULAN DESAIN PRODUK WIRAUSAHA BIDANG KESEHATAN, KHUSUSNYA UNTUK LULUSAN RMK

MATA KULIAH: KEWIRAUSAHAAN



PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA REKAM MEDIS DAN INFORMASI KESEHATAN
POLTEKKES KEMENKES YOGYAKARTA
KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA

Kewirausahaan: Keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan, khususnya untuk lulusan RMIK

Kode Mata Kuliah :
Tanggal Mulai : 2 Agustus 2021

**“HANYA UNTUK
PENGUNAAN
INTERNAL”**

Pengantar Keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan, khususnya untuk lulusan RMIK



Modul: 8
Abdul Hadi Kadarusno, SKM., MPH

Amanda Elditra Putri

Andra C.S.

Program Studi Diploma Tiga Rekam Medis dan Informasi Kesehatan,
Politeknik Kesehatan Kemenkes Yogyakarta,
Yogyakarta, Indonesia

Kata Pengantar

Laboratorium pendidikan adalah unit kerja pendidikan yang menyediakan fasilitas dan peralatan untuk kegiatan praktikum mahasiswa. Laboratorium pendidikan juga berfungsi sebagai fasilitas penunjang mahasiswa dalam mengembangkan keahlian dan menciptakan karya ilmiah. Kegiatan praktikum pada suatu mata kuliah, merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dalam proses pencapaian keberhasilan mahasiswa dalam pengembangan keilmuan, kemampuan, dan penemuan. Karena itu perlu dibuat Modul Praktik Kewirausahaan dalam rangka mendukung hal tersebut.

Melalui modul praktik ini mahasiswa dapat memperoleh materi dan soal latihan tentang keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan, khususnya untuk lulusan RMIK, pada mata kuliah Kewirausahaan. Dengan demikian diharapkan tidak ada mahasiswa yang terkendala dalam mengikuti praktik laboratorium.

Besar harapan kami, modul ini dapat bermanfaat dalam memperlancar proses kegiatan praktik mahasiswa. Serta kami menerima kritik dan saran jika terdapat hal-hal yang belum sempurna, agar modul ini dapat digunakan dengan baik di kalangan mahasiswa maupun kalangan instruktur praktik.

Yogyakarta, 23 Januari 2022

Tim Penyusun

Daftar isi

Kata Pengantar	2
1. Capaian Pembelajaran.....	4
2. Bahan Kajian.....	4
3. Tujuan Pembelajaran.....	4
a. Tujuan Instruksional Umum	4
b. Tujuan Instruksional Khusus	4
4. Luaran	4
5. Pengantar Keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan, khususnya lulusan RMIK.	5
A. JENIS PRODUK WIRAUSAHA	5
B. MENENTUKAN HARGA PRODUK	6
C. Menetapkan jaminan kualitas produk	7
D. Mendesain kemasan produk.....	8
6. Latihan di Kelas	8
a. Latihan 1	8
b. Latihan 2	9
7. Referensi	9
8. Lembar Catatan Pembelajaran	10

1. Capaian Pembelajaran

Mahasiswa mampu memahami tentang Keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan, khususnya untuk lulusan RMIK.

2. Bahan Kajian

Ketepatan dalam menjelaskan Keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan, khususnya untuk lulusan RMIK.

3. Tujuan Pembelajaran

a. Tujuan Instruksional Umum

Peserta didik mampu memahami konsep dan prinsip Keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan, khususnya untuk lulusan RMIK.

b. Tujuan Instruksional Khusus

- 1.) Peserta didik mengerti dan memahami konsep Keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan, khususnya lulusan RMIK.
- 2.) Peserta didik mengerti dan memahami manfaat dari Keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan, khususnya lulusan RMIK.
- 3.) Peserta didik mengerti dan memahami tips dalam Keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan, khususnya lulusan RMIK.

4. Luaran

- a. Mahasiswa memiliki kompetensi dalam menjelaskan tentang Keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan, khususnya lulusan RMIK.

5. Pengantar Keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan, khususnya lulusan RMIK.

A. JENIS PRODUK WIRAUSAHA

Ketika seseorang akan memulai usaha, tentunya terlebih dahulu menentukan produk atau jasa apa yang akan dibuat atau dijualnya. Hal ini sudah mulai ditentukan ketika menentukan inspirasi yang dipilih untuk diwujudkan sebagai usaha.

Ada 2 macam produk yang dapat dipilih: **produk yang berwujud** dan **produk yang tidak berwujud**.

1. Produk berwujud (tangible)

- ▶ Produk yg dapat diraba dikatakan sebagai produk berwujud / *tangible*.
- ▶ Produk yang berwujud berupa barang yang nyata. Produk semacam ini jika sudah dibeli / pada saat barang ditawarkan maka pembeli dapat menyentuhnya.
- ▶ Misalnya: buku, baju, makanan, peralatan dapur, mebel, peralatan kantor, dsb.

Macam-macam produk berwujud:

a. Produk konsumen (*Consumer Product*)

- ▶ adalah suatu produk yg dapat dinikmati oleh konsumen secara langsung tanpa perlu mengolahnya lagi.
- ▶ Contoh: barang2 keperluan sehari2, mobil, dan perabot RT.
- ▶ Produk konsumen dapat dikelompokkan menjadi:
 - produk kebutuhan sehari2 (*convenience product*),
 - produk belanja (*shopping product*), dan
 - produk khusus (*specialty product*).

b. Produk industri (*Industrial Product*)

- ▶ Produk yg dibeli oleh suatu industri untuk diproses lebih lanjut / untuk digunakan dalam menjalankan suatu bisnis.
- ▶ Produk industri terdiri atas bahan dan suku cadang serta barang2 modal.
- ▶ Bahan dan suku cadang meliputi bahan mentah serta bahan dan suku cadang manufaktur.
- ▶ Bahan mentah terdiri atas produk hasil pertanian, perikanan, serta peternakan. Sedangkan bahan dan suku cadang manufaktur terdiri atas bahan-bahan komponen.

2. Produk tak berwujud (*Intangible*)

- ▶ adalah suatu produk usaha yg tidak dapat dilihat dan tidak bisa disentuh, pada saat ditawarkan pada calon pelanggan.
- ▶ Produk tak berwujud biasanya berupa jasa.
- ▶ Contoh: jasa *laundry*, jasa cuci mobil, jasa antarjemput sekolah, jasa bimbingan belajar, travel, jasa penerjemahan, dsb.

Macam-macam produk tak berwujud:

a. Tak terpisahkan (*inseparable*)

- ▶ Tidak dapat dipisahkan hubungan antara produsen dan konsumen. Misalnya, dalam suatu kursus bahasa asing, orang yang mengikuti kursus sebagai konsumen sedangkan instruktur sebagai produsen.
- ▶ Hasil kursus (cepat bisa atau tidak) tergantung pada kedua belah pihak instruktur maupun orang yang kursus.

b. Tak berwujud (*intangible*).

- ▶ Jasa tidak bisa dilihat, didengar, dan dirasakan sebelum jasa itu dibeli.
- ▶ Contoh jasa tak terwujud adalah jasa pemijatan.

B. MENENTUKAN HARGA PRODUK

- ▶ Harga jual suatu produk bisa menjadi salah satu kunci sukses Anda dalam berbisnis.
- ▶ Secara tidak langsung, konsumen akan terpengaruh untuk membeli produk Anda jika berhasil menentukan harga jual yg tepat.
- ▶ Harga jual yg tepat akan menentukan laku atau tidaknya suatu produk yang akan dijual.
- ▶ dibutuhkan strategi yg tepat dalam menentukan harga jual suatu produk.

1. Menentukan harga pokok

- ▶ Dalam menentukan suatu harga jual maka seorang produsen harus mengetahui harga pokok suatu produk yg akan dijualnya.
- ▶ Bisa diketahui berdasarkan beberapa hal seperti: melihat harga pokok suatu produk ditambah dengan biaya-biaya lainnya.
- ▶ Kemudian, Anda bisa menghitung keuntungan yg ingin diperoleh sehingga bisa ditentukan harga jual suatu produk.
- ▶ Namun, jika Anda mengambil produk dari seorang pedagang maka sebaiknya bandingkan terlebih dahulu dengan yg lainnya.
- ▶ Jika memang harga pokok yang didapat dari agen sudah terlalu tinggi maka Anda sebaiknya mengurangi jumlah laba yg diinginkan agar bisa mendapatkan harga jual yg tetap dapat bersaing dengan yang lainnya.

2. Memantau harga pesaing

- ▶ Cara termudah untuk menentukan harga jual suatu produk yang tepat : Melihat harga jual yang sudah ditentukan oleh pesaing. Paling tidak, Anda sudah memiliki patokan untuk menentukan harga jual dengan menyesuaikan harga jual milil pesaing.
- ▶ Namun, Anda tetap bisa menentukan harga jual sendiri yg lebih kompetitif dengan melihat banyak faktor. Diantaranya :
 - kualitas pelayanan,
 - lokasi strategis,
 - tempat yang lebih mewah ataupun
 - karena sudah memiliki pelanggan tetap yang banyak.

3. Menggunakan harga yang lebih rendah

- ▶ Sebagai seorang pebisnis, anda dituntut agar lebih peka terhadap harga jual yang ditentukan oleh para pesaing.
- ▶ Hal itu bertujuan agar produk Anda tetap menjadi pilihan konsumen karena memakai harga jual yang tepat.
- ▶ Namun, jika Anda memiliki suatu produk yang tidak dijual oleh pesaing maka hal tersebut menjadi keuntungan tersendiri bagi Anda.
- ▶ Peralnya, Anda bisa menentukan harga sendiri tanpa harus mengikuti harga jual yang dimiliki oleh pesaing. Selain itu, dengan menggunakan harga yg lebih rendah maka bisa menarik minat konsumen untuk membeli produk Anda.
- ▶ Memasang harga rendah bukan berarti membuat Anda mengabaikan keuntungan yg akan didapat.
- ▶ Jadi, Anda tetap bisa memiliki margin sekitar 10-20% untuk suatu produk.

4. Bertujuan khusus

- ▶ Ketika menentukan harga jual suatu produk, ada beberapa faktor yg bisa menjadi bahan pertimbangan. Tak terkecuali pertimbangan khusus dimana Anda menentukan harga jual memang dikarenakan ingin menggunakan pendekatan khusus. Artinya, dalam menentukan harga jual memang ada yang ingin dicapai.
- ▶ Diantaranya adalah menetapkan harga jual karena ingin meningkatkan jumlah penjualan ataupun meningkatkan image produk.
- ▶ Hal tersebut menjadi sebuah alasan khusus bagi Anda dalam menentukan harga jual suatu produk sehingga tidak memiliki kesamaan dengan pesaing lainnya.

C. MENETAPKAN JAMINAN KUALITAS PRODUK

- ▶ Siemens, kualitas adalah ketika pelanggan kita kembali dan produk kita tidak kembali.

- ▶ The American Society for Quality, kualitas adalah karakteristik produk yang bergantung pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan pelanggan. yang dinyatakan atau tersirat.
- ▶ Seorang wirausaha harus menentukan tingkat kualitas atas barang yang diproduksinya sesuai dengan yang dikehendaki pasar / konsumennya.
- ▶ Setelah kualitas barang yg dijual / diproduksi sesuai dengan keinginan pasar, seorang pengusaha harus menjaga kualitas barang yang diproduksi selanjutnya tetap sama dengan barang yang sudah dapat diterima pasar.
- ▶ Dengan demikian, konsumen tetap mempercayai produk tersebut.
- ▶ usaha jasa, seorang pengusaha harus dapat mengidentifikasi harapan pelanggan terhadap kualitas yang diinginkan.
- ▶ Dalam hal ini, kualitas jasa sangat bergantung pada interaksi antara pengusaha/ karyawannya dengan konsumen / pelanggan.
- ▶ Dunia usaha sangat tinggi tingkat persaingannya. Oleh karena itu seorang wirausaha juga harus memerhatikan dan membandingkannya dengan produk pesaing.

D. MENDESAIN KEMASAN PRODUK

- ▶ Di era globalisasi seperti sekarang di mana situasi persaingan dalam pasar semakin tajam, “estetika” dapat berfungsi sebagai suatu “perangkap emosional” yang sangat ampuh untuk menarik perhatian para pembeli atau konsumen.
- ▶ Pertarungan produk tidak lagi terbatas pada keunggulan kualitas atau teknologi canggih saja, tetapi juga pada usaha untuk mendapatkan nilai tambah untuk memberikan *emotional benefit* kepada para konsumen.
- ▶ Salah satu usaha yang dapat ditempuh untuk menghadapinya adalah melalui desain produk.
- ▶ Daya tarik suatu produk tidak dapat terlepas dari kemasannya karena kemasan merupakan pemicu utama yang langsung berhadapan dengan konsumen.
- ▶ Oleh karena itu, kemasan harus dapat memengaruhi konsumen untuk memberikan respon yang positif, yaitu membeli produk.
- ▶ Desain kemasan produk memang memegang pengaruh yang cukup penting dalam upaya menarik minat pembeli dan meningkatkan penjualan suatu produk.

6. Latihan di Kelas

a. Latihan 1

- 1.) Mahasiswa membentuk kelompok kecil (5 – 10 mahasiswa untuk masing-masing kelompok).

- 2.) Mahasiswa pada masing-masing kelompok mendiskusikan apa saja konsep yang terdapat dalam keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan, khususnya untuk lulusan RMIK.
 - 3.) Mahasiswa mengidentifikasi hubungan antar-konsep tersebut secara seksama. Hubungan tersebut kemudian dihubungkan dalam bentuk anak panah pada saat digambarkan.
 - 4.) Mahasiswa menyusun konsep-konsep tersebut beserta hubungan di antara mereka dalam bentuk *mindmap*, gambar, bagan, diagram dan sebagainya (dengan prinsip orang lain yang melihatnya bisa segera paham).
- b. Latihan 2
- 1.) Menyusun 10 soal MCQ & jawabannya dari bahan kuliah tsb dgn option jawaban dari A - E.

7. Referensi

<https://www.primahan.com/kewirausahaan/>

Sunarko, Jenis Produk Wirausaha, <https://id.scribd.com/presentation/361926259/9-Jenis-Produk-Wirausaha>

7 Formula Buka Langsung Laris Jaya Setiabudi Training For Mentors, <https://www.youtube.com/watch?v=EQPbUBTS7s4&t=3968s>

Pentingnya Desain Produk untuk Menarik Konsumen, <https://www.jurnal.id/id/blog/desain-produk-berperan-menarik-minat/>

Desain produk pengertian dan tujuannya dalam memulai wirausaha, <https://masalahrom.my.id/pelajaran/mapel/pkwu/desain-produk-pengertian-dan-tujuannya-dalam-memulai-wirausaha>

Tips Membuat Desain Kemasan Produk Yang Menarik, <https://www.youtube.com/watch?v=2brDNEw9uZM>

Pentingnya Sebuah Packaging Pada UMKM <https://blog.printerous.com/id/pentingnya-sebuah-packaging-pada-umkm/>

Pentingnya Desain Produk untuk Menarik Konsumen, <https://www.jurnal.id/id/blog/desain-produk-berperan-menarik-minat/>

Desain produk pengertian dan tujuannya dalam memulai wirausaha, <https://masalahrom.my.id/pelajaran/mapel/pkwu/desain-produk-pengertian-dan-tujuannya-dalam-memulai-wirausaha>

Hands Riset, *Tips Membuat Desain Kemasan Produk Yang Menarik*, <https://www.youtube.com/watch?v=2brDNEw9uZM>

Dodi Zulkifli , Strategi Branding : Kemasan UKM Keren Aja Ga Cukup, <https://www.youtube.com/watch?v=gLDcC4s1irI>

Omset Naik Dengan Merubah Packaging - Ngobrol UMKM (part 1) <https://www.youtube.com/watch?v=RHSuf1LD-o>

Konten Yang Harus Ada Di Kemasan Produk - Ngobrol UMKM (part 2) <https://www.youtube.com/watch?v=DGdYNhr1PkA>

Jaya setiabudi, Mentoring Bisnis Formula <https://www.youtube.com/watch?v=eZsSjXC0UbQ>

8. Lembar Catatan Pembelajaran

Nama :

NIM :

Kelas :

No	Tanggal	Aktivitas	Catatan pengampuan	Tanda tangan pengampu
1				
2				
3				
4				
5				

Nilai Akhir: _____

Pengampu,



KEMENTERIAN
KESEHATAN
REPUBLIK
INDONESIA



MODUL 9

PENGANTAR KEUNGGULAN DESAIN PRODUK WIRAUSAHA BIDANG KESEHATAN

MATA KULIAH: KEWIRAUSAHAAN



PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA REKAM MEDIS DAN INFORMASI KESEHATAN
POLTEKES KEMENKES YOGYAKARTA
KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA

Kewirausahaan: Keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan.

Kode Mata Kuliah :

Tanggal Mulai : 2 Agustus 2021

“HANYA UNTUK

PENGGUNAAN

INTERNAL”

Pengantar Keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan



Modul: 9

Abdul Hadi Kadarusno, SKM., MPH

Amanda Elditra Putri

Andra C.S.

Kata Pengantar

Laboratorium pendidikan adalah unit kerja pendidikan yang menyediakan fasilitas dan peralatan untuk kegiatan praktikum mahasiswa. Laboratorium pendidikan juga berfungsi sebagai fasilitas penunjang mahasiswa dalam mengembangkan keahlian dan menciptakan karya ilmiah. Kegiatan praktikum pada suatu mata kuliah, merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dalam proses pencapaian keberhasilan mahasiswa dalam pengembangan keilmuan, kemampuan, dan penemuan. Karena itu perlu dibuat Modul Praktik Kewirausahaan dalam rangka mendukung hal tersebut.

Melalui modul praktik ini mahasiswa dapat memperoleh materi dan soal latihan tentang keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan, pada mata kuliah Kewirausahaan. Dengan demikian diharapkan tidak ada mahasiswa yang terkendala dalam mengikuti praktik laboratorium.

Besar harapan kami, modul ini dapat bermanfaat dalam memperlancar proses kegiatan praktik mahasiswa. Serta kami menerima kritik dan saran jika terdapat hal-hal yang belum sempurna, agar modul ini dapat digunakan dengan baik di kalangan mahasiswa maupun kalangan instruktur praktik.

Yogyakarta, 23 Januari 2022

Tim Penyusun

Daftar isi

Kata Pengantar	2
1. Capaian Pembelajaran.....	4
2. Bahan Kajian.....	4
3. Tujuan Pembelajaran.....	4
a. Tujuan Instruksional Umum	4
b. Tujuan Instruksional Khusus	4
4. Luaran	4
5. Pengantar Keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan, khususnya lulusan RMIK.	5
A. JENIS PRODUK WIRAUSAHA	5
B. MENENTUKAN HARGA PRODUK.....	6
C. Menetapkan jaminan kualitas produk	8
D. Mendesain kemasan produk.....	9
6. Latihan di Kelas	10
a. Latihan 1	10
b. Latihan 2	10
7. Referensi	11
8. Lembar Catatan Pembelajaran	12

1. Capaian Pembelajaran

Mahasiswa mampu memahami tentang Keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan.

2. Bahan Kajian

Ketepatan dalam menjelaskan Keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan.

3. Tujuan Pembelajaran

a. Tujuan Instruksional Umum

Peserta didik mampu memahami konsep dan prinsip Keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan.

b. Tujuan Instruksional Khusus

- 1.) Peserta didik mengerti dan memahami konsep Keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan.
- 2.) Peserta didik mengerti dan memahami manfaat dari Keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan.
- 3.) Peserta didik mengerti dan memahami tips dalam Keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan.

4. Luaran

- a. Mahasiswa memiliki kompetensi dalam menjelaskan tentang Keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan.

5. Pengantar Keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan.

A. JENIS PRODUK WIRAUSAHA

Ketika seseorang akan memulai usaha, tentunya terlebih dahulu menentukan produk atau jasa apa yang akan dibuat atau dijualnya. Hal ini sudah mulai ditentukan ketika menentukan inspirasi yang dipilih untuk diwujudkan sebagai usaha.

Ada 2 macam produk yang dapat dipilih: **produk yang berwujud** dan **produk yang tidak berwujud**.

1. Produk berwujud (tangible)

- ▶ Produk yg dapat diraba dikatakan sebagai produk berwujud / *tangible*.
- ▶ Produk yang berwujud berupa barang yang nyata. Produk semacam ini jika sudah dibeli / pada saat barang ditawarkan maka pembeli dapat menyentuhnya.
- ▶ Misalnya: buku, baju, makanan, peralatan dapur, mebel, peralatan kantor, dsb.

Macam-macam produk berwujud:

a. Produk konsumen (*Consumer Product*)

- ▶ adalah suatu produk yg dapat dinikmati oleh konsumen secara langsung tanpa perlu mengolahnya lagi.
- ▶ Contoh: barang2 keperluan sehari2, mobil, dan perabot RT.
- ▶ Produk konsumen dapat dikelompokkan menjadi:
 - produk kebutuhan sehari2 (*convenience product*),
 - produk belanja (*shopping product*), dan
 - produk khusus (*specialty product*).

b. Produk industri (*Industrial Product*)

- ▶ Produk yg dibeli oleh suatu industri untuk diproses lebih lanjut / untuk digunakan dalam menjalankan suatu bisnis.
- ▶ Produk industri terdiri atas bahan dan suku cadang serta barang2 modal.
- ▶ Bahan dan suku cadang meliputi bahan mentah serta bahan dan suku cadang manufaktur.
- ▶ Bahan mentah terdiri atas produk hasil pertanian, perikanan, serta peternakan. Sedangkan bahan dan suku cadang manufaktur terdiri atas bahan-bahan komponen.

2. Produk tak berwujud (*Intangible*)

- ▶ adalah suatu produk usaha yg tidak dapat dilihat dan tidak bisa disentuh, pada saat ditawarkan pada calon pelanggan.
- ▶ Produk tak berwujud biasanya berupa jasa.
- ▶ Contoh: jasa *laundry*, jasa cuci mobil, jasa antarjemput sekolah, jasa bimbingan belajar, travel, jasa penerjemahan, dsb.

Macam-macam produk tak berwujud:

a. Tak terpisahkan (*inseparable*)

- ▶ Tidak dapat dipisahkan hubungan antara produsen dan konsumen. Misalnya, dalam suatu kursus bahasa asing, orang yang mengikuti kursus sebagai konsumen sedangkan instruktur sebagai produsen.
- ▶ Hasil kursus (cepat bisa atau tidak) tergantung pada kedua belah pihak instruktur maupun orang yang kursus.

b. Tak berwujud (*intangible*).

- ▶ Jasa tidak bisa dilihat, didengar, dan dirasakan sebelum jasa itu dibeli.
- ▶ Contoh jasa tak terwujud adalah jasa pemijatan.

c. Berubah-ubah (*variable*).

- ▶ Kualitas Jasa yang diberikan berbeda-beda tiap tempat usaha meskipun jenis jasa yang diberikan sama.
- ▶ Misalnya: hasil cuci mobil di tempat yang satu berbeda dengan tempat yang lain, dalam hal tingkat kebersihan dan kerapiannya.

d. Dapat musnah (*perishable*).

- ▶ Jasa tidak bisa disimpan untuk dijual pada waktu berikutnya.
- ▶ Misalnya: tempat duduk untuk pesawat. Jika ada kursi yang kosong maka pesawat tetap berangkat dan kursi itu tidak bisa dijual untuk penerbangan berikutnya.

B. MENENTUKAN HARGA PRODUK

- ▶ Harga jual suatu produk bisa menjadi salah satu kunci sukses Anda dalam berbisnis.
- ▶ Secara tidak langsung, konsumen akan terpengaruh untuk membeli produk Anda jika berhasil menentukan harga jual yg tepat.
- ▶ Harga jual yg tepat akan menentukan laku atau tidaknya suatu produk yang akan dijual.
- ▶ dibutuhkan strategi yg tepat dalam menentukan harga jual suatu produk.

1. Menentukan harga pokok

- ▶ Dalam menentukan suatu harga jual maka seorang produsen harus mengetahui harga pokok suatu produk yg akan dijualnya.
- ▶ Bisa diketahui berdasarkan beberapa hal seperti: melihat harga pokok suatu produk ditambah dengan biaya-biaya lainnya.
- ▶ Kemudian, Anda bisa menghitung keuntungan yg ingin diperoleh sehingga bisa ditentukan harga jual suatu produk.
- ▶ Namun, jika Anda mengambil produk dari seorang pedagang maka sebaiknya bandingkan terlebih dahulu dengan yg lainnya.
- ▶ Jika memang harga pokok yang didapat dari agen sudah terlalu tinggi maka Anda sebaiknya mengurangi jumlah laba yg diinginkan agar bisa mendapatkan harga jual yg tetap dapat bersaing dengan yang lainnya.

2. Memantau harga pesaing

- ▶ Cara termudah untuk menentukan harga jual suatu produk yang tepat : Melihat harga jual yang sudah ditentukan oleh pesaing. Paling tidak, Anda sudah memiliki patokan untuk menentukan harga jual dengan menyesuaikan harga jual milil pesaing.
- ▶ Namun, Anda tetap bisa menentukan harga jual sendiri yg lebih kompetitif dengan melihat banyak faktor. Diantaranya :
 - kualitas pelayanan,
 - lokasi strategis,
 - tempat yang lebih mewah ataupun
 - karena sudah memiliki pelanggan tetap yang banyak.

3. Menggunakan harga yang lebih rendah

- ▶ Sebagai seorang pebisnis, anda dituntut agar lebih peka terhadap harga jual yang ditentukan oleh para pesaing.
- ▶ Hal itu bertujuan agar produk Anda tetap menjadi pilihan konsumen karena memakai harga jual yang tepat.
- ▶ Namun, jika Anda memiliki suatu produk yang tidak dijual oleh pesaing maka hal tersebut menjadi keuntungan tersendiri bagi Anda.
- ▶ Pasalnya, Anda bisa menentukan harga sendiri tanpa harus mengikuti harga jual yang dimiliki oleh pesaing. Selain itu, dengan menggunakan harga yg lebih rendah maka bisa menarik minat konsumen untuk membeli produk Anda.
- ▶ Memasang harga rendah bukan berarti membuat Anda mengabaikan keuntungan yg akan didapat.
- ▶ Jadi, Anda tetap bisa memiliki margin sekitar 10-20% untuk suatu produk.

4. Bertujuan khusus

- ▶ Ketika menentukan harga jual suatu produk, ada beberapa faktor yg bisa menjadi bahan pertimbangan. Tak terkecuali pertimbangan khusus dimana Anda menentukan harga jual memang dikarenakan ingin menggunakan pendekatan khusus. Artinya, dalam menentukan harga jual memang ada yang ingin dicapai.
- ▶ Diantaranya adalah menetapkan harga jual karena ingin meningkatkan jumlah penjualan ataupun meningkatkan image produk.
- ▶ Hal tersebut menjadi sebuah alasan khusus bagi Anda dalam menentukan harga jual suatu produk sehingga tidak memiliki kesamaan dengan pesaing lainnya.

C. MENETAPKAN JAMINAN KUALITAS PRODUK

- ▶ Siemens, kualitas adalah ketika pelanggan kita kembali dan produk kita tidak kembali.
- ▶ The American Society for Quality, kualitas adalah karakteristik produk yang bergantung pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan pelanggan. yang dinyatakan atau tersirat.
- ▶ Seorang wirausaha harus menentukan tingkat kualitas atas barang yang diproduksinya sesuai dengan yang dikehendaki pasar / konsumennya.
- ▶ Setelah kualitas barang yg dijual / diproduksi sesuai dengan keinginan pasar, seorang pengusaha harus menjaga kualitas barang yang diproduksi selanjutnya tetap sama dengan barang yang sudah dapat diterima pasar.
- ▶ Dengan demikian, konsumen tetap mempercayai produk tersebut.
- ▶ usaha jasa, seorang pengusaha harus dapat mengidentifikasi harapan pelanggan terhadap kualitas yang diinginkan.
- ▶ Dalam hal ini, kualitas jasa sangat bergantung pada interaksi antara pengusaha/ karyawannya dengan konsumen / pelanggan.
- ▶ Dunia usaha sangat tinggi tingkat persaingannya. Oleh karena itu seorang wirausaha juga harus memerhatikan dan membandingkannya dengan produk pesaing.

Hal-hal yang harus diperhatikan antara lain:

- 1) kualitas produk sendiri dengan kualitas produk pesaing;
- 2) harga produk sendiri dengan harga produk pesaing;
- 3) pesaing yang paling potensial;
- 4) kelemahan produk sendiri dibandingkan produk pesaing;
- 5) pangsa pasar produk sendiri dengan produk pesaing.

D. MENDESAIN KEMASAN PRODUK

- ▶ Di era globalisasi seperti sekarang di mana situasi persaingan dalam pasar semakin tajam, “estetika” dapat berfungsi sebagai suatu “perangkap emosional” yang sangat ampuh untuk menarik perhatian para pembeli atau konsumen.
- ▶ Pertarungan produk tidak lagi terbatas pada keunggulan kualitas atau teknologi canggih saja, tetapi juga pada usaha untuk mendapatkan nilai tambah untuk memberikan *emotional benefit* kepada para konsumen.
- ▶ Salah satu usaha yang dapat ditempuh untuk menghadapinya adalah melalui desain produk.
- ▶ Daya tarik suatu produk tidak dapat terlepas dari kemasannya karena kemasan merupakan pemicu utama yang langsung berhadapan dengan konsumen.
- ▶ Oleh karena itu, kemasan harus dapat memengaruhi konsumen untuk memberikan respon yang positif, yaitu membeli produk.
- ▶ Desain kemasan produk memang memegang pengaruh yang cukup penting dalam upaya menarik minat pembeli dan meningkatkan penjualan suatu produk.

1. Fungsi desain kemasan produk yang menarik, Yaitu:

- ▶ Membantu pemasaran, karena desain kemasan tsb membantu informasi penting seperti merek bisnis, jenis produk, label produk, tanggal kadaluwarsa, kandungan gizi, serta alamat dan keterangan produsen.
- ▶ Meningkatkan kesadaran merek dan kualitas produk tersebut, karena sudah dikenal tak terkecuali oleh konsumen dan juga calon konsumen baru.
- ▶ Menjaga kualitas barang di dalamnya, utk makanan maka menjadi lebih awet, pakaian menjadi tidak kusut, alat elektronik tetap terjamin dan dapat digunakan.

2. Faktor-Faktor dalam Pertimbangan Desain Kemasan Produk:

- ▶ Faktor pengamanan
- ▶ Faktor ekonomi
- ▶ Faktor pendistribusian
- ▶ Faktor komunikasi
- ▶ Faktor ergonomi
- ▶ Faktor estetika
- ▶ Faktor identitas
- ▶ Faktor promosi
- ▶ Faktor lingkungan

6. Latihan di Kelas

a. Latihan 1

- 1.) Mahasiswa membentuk kelompok kecil (5 – 10 mahasiswa untuk masing-masing kelompok).
- 2.) Mahasiswa pada masing-masing kelompok mendiskusikan apa saja konsep yang terdapat dalam keunggulan desain produk wirausaha bidang kesehatan.
- 3.) Mahasiswa mengidentifikasi hubungan antar-konsep tersebut secara seksama. Hubungan tersebut kemudian dihubungkan dalam bentuk anak panah pada saat digambarkan.
- 4.) Mahasiswa menyusun konsep-konsep tersebut beserta hubungan di antara mereka dalam bentuk *mindmap*, gambar, bagan, diagram dan sebagainya (dengan prinsip orang lain yang melihatnya bisa segera paham).

b. Latihan 2

- 1.) Menyusun 10 soal MCQ & jawabannya dari bahan kuliah tsb dgn option jawaban dari A - E.

7. Referensi

<https://www.primahan.com/kewirausahaan/>

Sunarko, Jenis Produk Wirausaha, <https://id.scribd.com/presentation/361926259/9-Jenis-Produk-Wirausaha>

7 Formula Buka Langsung Laris Jaya Setiabudi Training For Mentors, <https://www.youtube.com/watch?v=EQPbUBTS7s4&t=3968s>

Pentingnya Desain Produk untuk Menarik Konsumen, <https://www.jurnal.id/id/blog/desain-produk-berperan-menarik-minat/>

Desain produk pengertian dan tujuannya dalam memulai wirausaha, <https://masalahrom.my.id/pelajaran/mapel/pkwu/desain-produk-pengertian-dan-tujuannya-dalam-memulai-wirausaha>

Tips Membuat Desain Kemasan Produk Yang Menarik, <https://www.youtube.com/watch?v=2brDNEw9uZM>

Pentingnya Sebuah Packaging Pada UMKM <https://blog.printerous.com/id/pentingnya-sebuah-packaging-pada-umkm/>

Pentingnya Desain Produk untuk Menarik Konsumen, <https://www.jurnal.id/id/blog/desain-produk-berperan-menarik-minat/>

Desain produk pengertian dan tujuannya dalam memulai wirausaha, <https://masalahrom.my.id/pelajaran/mapel/pkwu/desain-produk-pengertian-dan-tujuannya-dalam-memulai-wirausaha>

Hands Riset, *Tips Membuat Desain Kemasan Produk Yang Menarik*, <https://www.youtube.com/watch?v=2brDNEw9uZM>

Dodi Zulkifli , Strategi Branding : Kemasan UKM Keren Aja Ga Cukup, <https://www.youtube.com/watch?v=gLDcC4s1irI>

Omset Naik Dengan Merubah Packaging - Ngobrol UMKM (part 1) <https://www.youtube.com/watch?v=RHSuf1LD-o>

Konten Yang Harus Ada Di Kemasan Produk - Ngobrol UMKM (part 2) <https://www.youtube.com/watch?v=DGdYNhr1PkA>

Jaya setiabudi, Mentoring Bisnis Formula <https://www.youtube.com/watch?v=eZsSjXC0UbQ>

8. Lembar Catatan Pembelajaran

Nama :

NIM :

Kelas :

No	Tanggal	Aktivitas	Catatan pengampuan	Tanda tangan pengampu
1				
2				
3				
4				
5				

Nilai Akhir: _____

Pengampu,



KEMENTERIAN
KESEHATAN
REPUBLIK
INDONESIA



MODUL 10

PROYEK PROPOSAL

MATA KULIAH: KEWIRAUSAHAAN



**PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA REKAM MEDIS DAN INFORMASI KESEHATAN
POLTEKKES KEMENKES YOGYAKARTA
KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA**

Kewirausahaan: Proyek proposal

Kode Mata Kuliah :
Tanggal Mulai : 2 Agustus 2021

**“HANYA UNTUK
PENGUNAAN
INTERNAL”**

Pengantar Proyek proposal



Modul: 10

Abdul Hadi Kadarusno, SKM., MPH

Amanda Elditra Putri

Andra C.S.

Program Studi Diploma Tiga Rekam Medis dan Informasi Kesehatan,
Politeknik Kesehatan Kemenkes Yogyakarta,
Yogyakarta, Indonesia

Kata Pengantar

Laboratorium pendidikan adalah unit kerja pendidikan yang menyediakan fasilitas dan peralatan untuk kegiatan praktikum mahasiswa. Laboratorium pendidikan juga berfungsi sebagai fasilitas penunjang mahasiswa dalam mengembangkan keahlian dan menciptakan karya ilmiah. Kegiatan praktikum pada suatu mata kuliah, merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dalam proses pencapaian keberhasilan mahasiswa dalam pengembangan keilmuan, kemampuan, dan penemuan. Karena itu perlu dibuat Modul Praktik Kewirausahaan dalam rangka mendukung hal tersebut.

Melalui modul praktik ini mahasiswa dapat memperoleh materi dan soal latihan tentang Proyek proposal pada mata kuliah Kewirausahaan. Dengan demikian diharapkan tidak ada mahasiswa yang terkendala dalam mengikuti praktik laboratorium.

Besar harapan kami, modul ini dapat bermanfaat dalam memperlancar proses kegiatan praktik mahasiswa. Serta kami menerima kritik dan saran jika terdapat hal-hal yang belum sempurna, agar modul ini dapat digunakan dengan baik di kalangan mahasiswa maupun kalangan instruktur praktik.

Yogyakarta, 23 Januari 2022

Tim Penyusun

Daftar isi

Kata Pengantar	2
1. Capaian Pembelajaran.....	4
2. Bahan Kajian.....	4
3. Tujuan Pembelajaran.....	4
a. Tujuan Instruksional Umum	4
b. Tujuan Instruksional Khusus	4
4. Luaran	4
5. Pengantar Manajemen keuangan usaha dan pemasaran usaha	5
A. Pengertian	5
1. Pengertian Proposal	5
2. Jenis-jenis Proposal	6
3. Tujuan Dibuatnya Proposal	7
4. Fungsi dan Manfaat Pembuatan Proposal	8
6. Latihan di Kelas.....	9
a. Latihan 1	9
7. Referensi	10
8. Lembar Catatan Pembelajaran	11

1. Capaian Pembelajaran

Mahasiswa mampu memahami tentang Proyek proposal.

2. Bahan Kajian

Ketepatan dalam menjelaskan Proyek proposal.

3. Tujuan Pembelajaran

a. Tujuan Instruksional Umum

Peserta didik mampu memahami konsep dan prinsip Proyek proposal.

b. Tujuan Instruksional Khusus

1.) Peserta didik mengerti dan memahami konsep Proyek proposal

2.) Peserta didik mengerti dan memahami manfaat dari Proyek proposal.

3.) Peserta didik mengerti dan memahami tips dalam Proyek proposal.

4. Luaran

a. Mahasiswa memiliki kompetensi dalam menjelaskan tentang Proyek proposal.

5. Pengantar Manajemen keuangan usaha dan pemasaran usaha

A. Pengertian

1. Pengertian Proposal

Proposal merupakan usulan kegiatan yang dituangkan dalam bentuk tulisan berisi rancangan kegiatan yang rinci dan sistematis. Kata proposal dalam bahasa Inggris yaitu “to propose”, memiliki arti mengajukan.

Proposal dibuat memang ditujukan sebagai pengajuan rencana kegiatan yang jelas dan detail supaya mendapat persetujuan. Di dalam proposal biasanya juga sudah ditampilkan secara rinci dana yang akan dibutuhkan.

Baik di dunia kerja maupun dunia pendidikan, proposal ini amat penting dipelajari. Sebab dalam setiap kegiatan pasti akan membutuhkan proposal. Untuk mengetahui apa arti proposal menurut para ahli, berikut adalah pengertiannya.

1. Menurut Hasnun Anwar, proposal merupakan rencana yang telah disusun untuk sebuah kegiatan.
2. Menurut Jay, proposal yaitu alat manajemen standar untuk membantu supaya manajemen berjalan dengan lancar.
3. Menurut Riefky, proposal merupakan sebuah rancangan kegiatan yang disusun dengan cara formal dan standar.
4. Menurut Keraf proposal merupakan sebuah saran atau permintaan yang ditujukan kepada seseorang ataupun lembaga untuk mengerjakan sebuah pekerjaan.
5. Menurut Hadi proposal yaitu sebuah usulan yang terstruktur berisi agenda kerja sama bisnis antar lembaga, perusahaan, yang berisi usulan kegiatan sampai dengan pemecahan masalah.

Beberapa ahli memang mendefinisikan proposal secara berbeda-beda. Namun pada intinya, dapat disimpulkan bahwa proposal adalah sebuah agenda kerja terstruktur yang tertulis dengan susunan tertentu, sebagai sebuah acuan ataupun ajuan untuk melaksanakan sebuah kegiatan atau pekerjaan.

Keterampilan dalam menulis sebuah karya ilmiah adalah merupakan sebuah hal yang harus dikuasai oleh mahasiswa S1, S2, dan S3. Karya ilmiah dihasilkan melalui sebuah kegiatan riset. Karena karya ilmiah semacam ini pada hakekatnya merupakan laporan dari kegiatan riset dan sekaligus merupakan sarana untuk bertukar pikiran dengan sesama peneliti. Sebuah karya ilmiah yang berkualitas dapat dimanfaatkan juga sebagai sarana untuk mempromosikan diri. Buku “Menulis Karya Ilmiah” akan memandu Grameds untuk membuat karya ilmiah yang baik.

2. Jenis-jenis Proposal

- Jenis proposal berdasarkan tujuan

Berdasarkan tujuan dibuatnya, ada empat jenis proposal, yaitu:

a. Proposal Penelitian

Proposal penelitian yang biasanya digunakan oleh mereka yang berada di lingkungan pendidikan. Biasanya lebih banyak dibuat oleh para mahasiswa atau dosen. Proposal ini terdiri dari proposal penelitian untuk disertasi, tesis, skripsi, atau yang lainnya.

Proposal ini dibuat ketika seseorang hendak melakukan sebuah penelitian. Sehingga apa yang hendak diteliti dan bagaimana prosedur penelitian serta teori yang dipakai akan dijelaskan dalam proposal ini. Tentu saja bagi mereka yang hendak melaksanakan sebuah penelitian, proposal menjadi gerbang utamanya.

b. Proposal Proyek

Proposal proyek yang biasa dipakai dalam kegiatan bisnis. Proposal proyek ini berisi tentang serangkaian rencana kegiatan pembangunan yang akan dilakukan. Isinya pun macam-macam, mulai dari tujuan proyek dilaksanakan, siapa saja yang terlibat, sampai dengan dana yang dibutuhkan dalam proyek.

c. Proposal Kegiatan

Proposal kegiatan yaitu proposal yang dibuat untuk sebuah kegiatan tertentu. Isi dari proposal kegiatan ini adalah rencana kegiatan yang akan dilakukan oleh seseorang maupun kelompok.

Dalam proposal ini harus sudah berisi lengkap, mulai dari nama kegiatan sampai bagaimana kegiatan akan berlangsung, dan siapa saja yang bertanggung jawab. Contoh dari proposal ini adalah proposal kegiatan pameran, kegiatan pentas seni, kegiatan classmeeting, kegiatan perayaan hari nasional, dan sebagainya.

d. Proposal Bisnis

Proposal bisnis yang biasa dipakai dalam kegiatan bisnis pribadi maupun kelompok. Seperti proposal mendirikan usaha, proposal kerja sama antar perusahaan, serta proposal lain dengan tujuan bisnis.

Sebelum mengajukan perencanaan pengajuan dana, ada baiknya memahami terlebih dahulu perencanaan keuangan yang efektif, agar pengajuan dana bisa dibuat seefektif mungkin, dan proposal Grameds bisa disetujui. Buku “Seni Mengatur Keuangan” akan memandu untuk mempelajari bagaimana melakukan perencanaan keuangan yang baik.

- Jenis proposal berdasarkan formatnya

Selain berdasarkan tujuannya, berdasarkan format penulisan dan strukturnya, proposal juga memiliki beberapa jenis, di antaranya yaitu:

a. Proposal Formal

Merupakan jenis proposal resmi atau baku. Proposal jenis ini memiliki struktur yang baku pula, dan harus ada di setiap proposal. Bahasa yang dipakai juga menggunakan bahasa Indonesia yang baku. Ada tiga bagian utama yang biasanya digunakan untuk menyusun proposal formal, yaitu pendahuluan, isi, dan data pelengkap proposal.

b. Proposal Semi Formal

Yaitu proposal yang strukturnya tidak terlalu lengkap atau tidak selengkap proposal formal. Meski tidak selengkap proposal formal, namun bentuk proposal semi formal masih menggunakan bahasa yang baku.

c. Proposal Non-Formal

Yaitu proposal yang lebih fleksibel dari kedua jenis sebelumnya. Proposal non-formal tidak baku ataupun resmi. Karena tidak memiliki struktur resmi atau baku, proposal non-formal sering dibuat dalam bentuk memorandum atau surat saja.

3. Tujuan Dibuatnya Proposal

Adapun kegiatan yang disusun dalam bentuk proposal juga sangat variatif, sesuai dengan jenisnya. Biasanya proposal kegiatan ditujukan untuk acara seminar, lomba, Workshop atau pelatihan, pentas seni, pameran seni, dan lain sebagai. Nah, guna mengetahui tujuan dibuatnya proposal lebih rinci lagi, berikut adalah beberapa tujuannya:

1. Menyampaikan kepada pihak lain tentang rencana diselenggarakannya suatu kegiatan
2. Memberikan penjelasan langsung kepada pihak-pihak terkait tentang acara dan agendanya
3. Memperoleh dukungan serta izin dari pihak terkait yang dibutuhkan dalam acara.
4. Memberikan rincian kegiatan sebagai gambaran acara pada panitia
5. Meyakinkan para donatur untuk memberikan sumbangan atau donasinya bagi terselenggaranya acara.

4. Fungsi dan Manfaat Pembuatan Proposal

Fungsi dibuatnya proposal lebih mengarah pada diadakannya kegiatan atau acara. Jadi fungsinya pun akan disesuaikan dengan jenis acara ataupun kegiatan yang hendak dibuat. Jadi, fungsi proposal terdiri dari fungsi proposal kegiatan, penelitian, bisnis atau usaha, dan juga proyek. Lebih rincinya berikut ulasan fungsi proposal:

Fungsi proposal kegiatan lebih ditekankan untuk menyelenggarakan sebuah acara tertentu. Misal untuk diskusi, pelatihan, seminar, lomba, tasyakuran, pentas, dan lain sebagainya. Fungsi adanya rencana tertulis dalam proposal jelas sebagai pegangan demi terselenggaranya kegiatan dengan lancar.

Fungsi proposal usaha atau bisnis, yaitu sebagai gambaran mengenai bagaimana usaha dan bisnis akan dijalankan. Dengan adanya proposal, diharapkan setiap pihak yang terlibat sudah mempunyai gambaran mengenai seluk beluk usaha yang hendak dijalankan, baik dari segi kebutuhan maupun analisis keuntungan finansialnya.

Fungsi proposal proyek, yaitu sebagai bagian awal atau dasar bagi pemilik proyek untuk melakukan tender. Baik itu proyek dari perorangan maupun lembaga swasta dan pemerintah. Proposal ini jelas sebagai gambaran untuk menilai bagaimana proyek akan dijalankan.

Fungsi proposal penelitian ini biasanya berguna sebagai langkah awal melakukan riset. Penelitian ini bisa dilakukan dalam berbagai bidang, seperti sosial, budaya, politik, seni, agama, sains, ekonomi, dan penelitian jenis lainnya.

Perencanaan sebuah proyek kini telah terbantu dengan adanya program aplikasi komputer yang mampu membantu mempercepat, mempermudah, dan mendapatkan hasil yang lebih akurat, yang disebut dengan Primavera Project Planner (P3). Dengan fasilitas yang ada dalam program ini, pengerjaan sebuah proyek akan menjadi lebih dinamis.

6. Latihan di Kelas

a. Latihan 1

- 1.) Mahasiswa membentuk kelompok kecil (5 – 10 mahasiswa untuk masing-masing kelompok).
- 2.) Mahasiswa pada masing-masing kelompok membuat sebuah proposal.
- 3.) Mahasiswa mempresentasikan proposalnya pertemuan berikutnya.

7. Referensi

<https://www.primahan.com/kewirausahaan/>

<https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-proposal/#:~:text=Proposal%20Proyek,dana%20yang%20dibutuhkan%20dalam%20proyek.>

8. Lembar Catatan Pembelajaran

Nama :

NIM :

Kelas :

No	Tanggal	Aktivitas	Catatan pengampuan	Tanda tangan pengampu
1				
2				
3				
4				
5				

Nilai Akhir: _____

Pengampu,