

BAB 1

DASAR-DASAR KEWIRAUSAHAAN UNTUK SISWA

“Berani Melihat Peluang, Berani Memulai”

MENGEMBANGKAN KEWIRAUSAHAAN KELOMPOK USAHA SISWA DOUBLE TRACK

[ILUSTRASI UTAMA: siswa Double Track berdiskusi, laptop, produk, smartphone, pelanggan]

GAGASAN UTAMA

Kewirausahaan dimulai dari kemampuan melihat masalah, memahami kebutuhan, menemukan peluang, lalu berani mengubah ide menjadi nilai yang bermanfaat.

RINGKASAN BAB

Bab ini membangun fondasi kewirausahaan siswa: memahami makna kewirausahaan, membentuk mindset, mengenali peluang di sekitar, memahami perubahan bisnis di era digital, dan belajar dari kisah kelompok usaha siswa.

Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari bab ini, siswa diharapkan mampu:

1. Menjelaskan pengertian dasar kewirausahaan dengan bahasa sendiri.
2. Mengenali karakter dan mindset yang diperlukan untuk memulai usaha.
3. Mengidentifikasi masalah dan kebutuhan yang dapat menjadi sumber peluang.
4. Menghubungkan keterampilan Double Track dengan peluang usaha.
5. Mengenali perubahan cara membuat, memasarkan, dan menjual produk pada era digital.
6. Menghasilkan minimal tiga ide peluang bisnis dan memilih satu untuk dikembangkan pada bab berikutnya.

Peta Konsep

KEWIRAUSAHAAN



MINDSET



KARAKTER WIRAUSAHA



MELIHAT MASALAH



MENEMUKAN PELUANG



IDE BISNIS



PRODUK / JASA



PELANGGAN



USAHA SISWA

HUBUNGAN DENGAN DOUBLE TRACK

Keterampilan Double Track → Potensi Siswa → Masalah yang Ditemukan → Peluang Bisnis → Ide Usaha

Mengapa Menjadi Wirausaha?

Bayangkan sekelompok siswa pulang sekolah. Mereka melihat teman-temannya sering mencari makanan ringan yang murah, praktis, dan sesuai selera. Di sisi lain, ada siswa yang memiliki keterampilan membuat makanan. Awalnya tidak ada yang menyebut keadaan itu sebagai peluang bisnis. Mereka hanya melihat masalah sehari-hari.

Kemudian muncul pertanyaan sederhana: “Bagaimana kalau kita membuat produk yang memang dibutuhkan teman-teman?” Dari pertanyaan itu lahir percobaan kecil. Mereka berdiskusi, membuat produk, meminta teman mencicipi, menerima komentar, lalu memperbaiki produk.

Inilah cara berpikir kewirausahaan. Wirausaha tidak selalu dimulai dari modal besar atau toko yang megah. Sering kali ia dimulai dari perhatian terhadap masalah, keberanian mencoba, dan kemauan belajar dari respons pelanggan.

POLA BERPIKIR

MASALAH → KEBUTUHAN → PELUANG → IDE → EKSPERIMEN → FEEDBACK → PERBAIKAN → USAHA

Pertanyaan Pemantik

- Masalah apa yang sering kamu lihat di sekolah?
- Apa yang sering dicari atau dibutuhkan temanmu?
- Keterampilan apa yang dimiliki kelompokmu?
- Apa yang bisa dibuat atau dilakukan untuk membantu orang lain?

1.1 Apa Itu Kewirausahaan

Kewirausahaan dapat dipahami sebagai proses menciptakan nilai melalui gagasan, tindakan, kreativitas, inovasi, dan keberanian mengambil risiko secara terukur. Wirausaha bukan sekadar orang yang memiliki toko atau menjual barang. Seorang wirausaha berusaha memahami kebutuhan orang lain dan menciptakan solusi yang bernilai.

Bagi siswa, kewirausahaan merupakan kesempatan untuk belajar melalui pengalaman nyata. Siswa dapat belajar mengenali pelanggan, membuat produk, bekerja dalam tim, menghitung biaya, berkomunikasi, menjual, dan mengevaluasi hasil.

Wirausaha dan Kewirausahaan

Wirausaha adalah pelaku yang menjalankan proses menciptakan dan mengembangkan usaha. Kewirausahaan adalah proses, sikap, pengetahuan, dan keterampilan yang mendukung kegiatan tersebut.

Mengapa Penting bagi Siswa?

- Melatih kemandirian dan tanggung jawab.
- Mengembangkan kreativitas dan kemampuan memecahkan masalah.
- Memberikan pengalaman bekerja dalam tim.
- Mengenalkan proses menciptakan nilai bagi pelanggan.
- Mendorong siswa menghubungkan keterampilan dengan kebutuhan nyata.

INGAT!

Inti kewirausahaan bukan sekadar “berjualan”, tetapi menciptakan nilai yang dibutuhkan orang lain.

Kewirausahaan dalam 1 Menit

1. Lihat masalah: perhatikan hal yang membuat orang kesulitan.
2. Pahami kebutuhan: cari tahu apa yang sebenarnya dibutuhkan.
3. Temukan peluang: pikirkan solusi yang mungkin diberikan.
4. Ciptakan nilai: buat produk atau jasa yang bermanfaat.
5. Uji dan perbaiki: dengarkan pelanggan lalu lakukan perbaikan.

Contoh Sederhana

Siswa memiliki keterampilan membuat makanan. Mereka melihat teman sekolah membutuhkan camilan praktis. Kelompok kemudian membuat produk, menentukan kemasan, meminta beberapa teman mencoba, mengumpulkan feedback, lalu melakukan perbaikan sebelum menjualnya lebih luas.

Aktivitas: Ubah Masalah Menjadi Nilai

Pilih satu masalah di sekolah. Tuliskan siapa yang mengalami masalah, kebutuhan mereka, dan solusi yang dapat kamu tawarkan.

Masalah	Siapa yang Mengalami?	Kebutuhan	Solusi

1.2 Karakter dan Mindset Wirausaha

Mindset adalah cara seseorang memandang masalah, peluang, proses belajar, dan kegagalan. Dalam kewirausahaan, mindset membantu siswa bergerak dari “saya tidak bisa” menjadi “bagaimana saya bisa mencoba?”

Karakter yang Perlu Dikembangkan

- Percaya diri: berani menyampaikan gagasan dan bertindak.
- Kreatif: mencari cara baru atau berbeda.
- Inovatif: mengembangkan gagasan menjadi solusi yang lebih bernilai.
- Berani mencoba: memulai dari langkah kecil.
- Berani mengambil risiko secara terukur: mempertimbangkan kemungkinan dan konsekuensi.
- Pantang menyerah: terus belajar ketika hasil belum sesuai harapan.
- Belajar dari kegagalan: menggunakan kesalahan sebagai feedback.
- Kolaboratif: mampu bekerja dengan anggota kelompok.
- Berorientasi pelanggan: mendengarkan kebutuhan pengguna.
- Bertanggung jawab: menyelesaikan tugas dan menjaga kepercayaan.

PERUBAHAN MINDSET

“Takut gagal” → “Belajar dari percobaan” | “Tidak ada peluang” → “Apa masalah yang bisa saya selesaikan?”

Mindset Wirausaha: Dari Masalah Menjadi Nilai

Gunakan siklus berikut ketika menemukan masalah:

MASALAH

↓

“Bisa menjadi peluang?”

↓

EKSPERIMEN

↓

FEEDBACK

↓

PERBAIKAN

↓

NILAI

↓

USAHA

Aktivitas — Apakah Saya Memiliki Mindset Wirausaha?

No	Pernyataan	Ya	Kadang-kadang / Belum
1	Saya berani menyampaikan ide.	☐	☐
2	Saya mau mencoba meskipun belum yakin hasilnya sempurna.	☐	☐
3	Saya melihat kesalahan sebagai kesempatan belajar.	☐	☐
4	Saya mau mendengarkan kritik pelanggan.	☐	☐
5	Saya dapat bekerja sama dan berbagi tugas.	☐	☐
6	Saya mau menyelesaikan tugas kelompok sampai tuntas.	☐	☐
7	Saya tertarik mencari solusi atas masalah di sekitar.	☐	☐
8	Saya berani menghitung risiko sebelum mengambil keputusan.	☐	☐

9	Saya mau memperbaiki produk berdasarkan feedback.	☐	☐
10	Saya siap belajar keterampilan baru.	☐	☐

Refleksi: Pernyataan mana yang paling perlu kamu kembangkan? Apa tindakan kecil yang bisa dilakukan minggu ini?

1.3 Peluang Usaha di Sekitar Kita

Peluang usaha dapat muncul dari banyak sumber. Siswa tidak perlu menunggu ide yang “sempurna”. Mulailah dengan mengamati lingkungan.

- Masalah: sesuatu yang menyulitkan atau belum terselesaikan.
- Kebutuhan: sesuatu yang diperlukan pelanggan.
- Hobi: aktivitas yang disukai dan dikuasai.
- Keterampilan: kemampuan yang dapat dijadikan produk atau jasa.
- Tren: perubahan minat dan perilaku masyarakat.
- Sumber daya lokal: bahan, budaya, lokasi, atau potensi setempat.
- Kegiatan sekolah: acara, kebutuhan dokumentasi, merchandise, konsumsi, dan jasa pendukung.
- Komunitas: kebutuhan khusus dari kelompok dengan minat tertentu.

FORMULA PELUANG

MASALAH + KEBUTUHAN + KETERAMPILAN = PELUANG BISNIS

Contoh Masalah → Peluang → Produk/Jasa

Masalah	Peluang	Produk/Jasa
Dokumentasi kegiatan sekolah sulit dikelola	Jasa dokumentasi	Paket foto/video kegiatan
Siswa membutuhkan camilan praktis	Produk makanan	Camilan kemasan
Kegiatan sekolah membutuhkan merchandise	Jasa produksi	Kaos, tote bag, atau souvenir
UMKM sekitar membutuhkan konten	Jasa kreatif	Foto produk dan konten media sosial
Siswa membutuhkan desain poster	Jasa desain	Paket desain promosi

Worksheet — Temukan 5 Masalah di Sekitarmu

Lakukan observasi singkat di sekolah, rumah, atau komunitas. Jangan langsung menjual solusi. Pertama, pahami masalahnya.

No	Masalah	Siapa yang Mengalami	Solusi Awal	Peluang Bisnis
1				
2				
3				
4				
5				
6				

Cara Memilih Peluang

Setelah menemukan lima masalah, pilih tiga yang paling menarik. Pertimbangkan:

- Apakah masalah tersebut benar-benar dialami seseorang?
- Apakah kelompok memiliki keterampilan untuk membuat solusi?
- Apakah solusi dapat dibuat dengan sumber daya yang tersedia?
- Apakah ada orang yang bersedia menggunakan atau membeli solusi?
- Apakah solusi dapat diuji dalam skala kecil?

1.4 Tren Kewirausahaan di Era Digital

Teknologi digital mengubah cara usaha menemukan pelanggan, mempromosikan produk, menerima pembayaran, dan berkomunikasi. Siswa dapat memanfaatkan perangkat yang sudah dekat dengan kehidupan sehari-hari.

- Media sosial: membangun komunikasi dan memperkenalkan produk.
- Marketplace: mempertemukan penjual dengan calon pembeli.
- E-commerce: mendukung transaksi produk secara digital.
- Content marketing: menggunakan konten untuk memberi informasi dan menarik perhatian.
- Digital payment: mempermudah proses pembayaran.
- Personal branding: membangun kepercayaan melalui identitas dan karya.
- AI dan teknologi digital: membantu ideasi, produksi konten, analisis, dan pekerjaan tertentu dengan tetap memeriksa hasilnya.
- Bisnis berbasis jasa: menjual keahlian seperti desain, fotografi, editing, atau pengelolaan konten.
- Creator economy: mengembangkan nilai dari karya, konten, komunitas, dan audiens.

IDE PENTING

Bisnis tidak selalu membutuhkan toko fisik. Yang penting adalah masalah pelanggan, nilai yang ditawarkan, cara menjangkau pelanggan, dan proses transaksi yang dapat dijalankan.

Infografis — Bisnis di Era Digital

IDE



SMARTPHONE



MEDIA SOSIAL



PELANGGAN



TRANSAKSI



USAHA

Contoh Bisnis Digital yang Dapat Dieksplorasi Siswa

- Fotografi dan videografi kegiatan.
- Desain grafis dan pembuatan materi promosi.
- Jasa editing video pendek.
- Pengelolaan media sosial usaha lokal.
- Penjualan produk siswa melalui kanal digital.
- Pembuatan konten produk.
- Jasa administrasi atau digitalisasi sederhana untuk usaha kecil.

Aktivitas

Pilih satu produk atau jasa dari keterampilan Double Track. Tentukan bagaimana produk tersebut dapat dikenalkan melalui media digital.

Produk/Jasa	Kanal Digital	Jenis Konten

1.5 Studi Kasus Inspiratif

Dari Keterampilan Double Track Menjadi Bisnis Siswa

Sekelompok siswa Double Track memiliki keterampilan membuat produk kreatif. Mereka melihat bahwa beberapa kegiatan sekolah membutuhkan produk yang menarik sekaligus dapat digunakan sebagai cendera mata. Kelompok tersebut tidak langsung memproduksi dalam jumlah besar. Mereka terlebih dahulu berdiskusi tentang siapa calon pengguna, apa yang dibutuhkan, dan seperti apa produk yang mungkin disukai.

Kelompok kemudian membuat beberapa contoh produk. Mereka menunjukkannya kepada teman, guru, dan calon pengguna. Dari percobaan tersebut muncul berbagai masukan: ukuran perlu disesuaikan, tampilan perlu dibuat lebih sederhana, dan informasi produk perlu lebih jelas.

Kelompok memperbaiki prototipe berdasarkan feedback. Setelah merasa lebih siap, mereka mencoba menawarkan produk pada lingkungan terdekat. Dari proses itu mereka mulai belajar bahwa menjual bukan sekadar menawarkan barang. Mereka harus memahami pelanggan, menjaga kualitas, berkomunikasi, dan bertanggung jawab terhadap pesanan.

Pengalaman tersebut menjadi titik awal. Mereka belum memiliki bisnis yang sempurna, tetapi sudah memiliki proses belajar: keterampilan → masalah → ide → produk → feedback → perbaikan → penjualan.

PELAJARAN UTAMA

Bisnis siswa dapat dimulai dari skala kecil. Yang penting adalah proses belajar yang nyata dan kemampuan memperbaiki usaha berdasarkan kebutuhan pelanggan.

Analisis Studi Kasus

Diskusikan kasus pada halaman sebelumnya bersama kelompok.

7. Apa masalah yang ditemukan kelompok siswa?
8. Bagaimana mereka menemukan ide bisnis?
9. Keterampilan Double Track apa yang digunakan?
10. Siapa calon pelanggan mereka?
11. Apa risiko yang mungkin mereka hadapi?
12. Mengapa mereka membuat prototipe sebelum memproduksi lebih banyak?
13. Mengapa feedback pelanggan penting?
14. Apa yang dapat dipelajari kelompokmu dari kasus tersebut?

Peta Perjalanan Kasus

KETERAMPILAN

↓

MASALAH

↓

IDE

↓

PROTOTYPE

↓

FEEDBACK

↓

PERBAIKAN

↓

PENJUALAN

↓

PEMBELAJARAN

TUGAS DISKUSI

Bandingkan studi kasus dengan kondisi kelompokmu. Tuliskan satu masalah yang ingin kamu selesaikan dan satu keterampilan kelompok yang dapat digunakan.

Aktivitas Proyek KUS

PETA PELUANG BISNIS DI SEKITARKU

Proyek ini dilakukan secara berkelompok. Tujuannya bukan langsung membuat bisnis, tetapi belajar menemukan peluang berdasarkan pengamatan nyata.

OBSERVASI → IDENTIFIKASI MASALAH → WAWANCARA SEDERHANA → MENEMUKAN KEBUTUHAN → MENGHASILKAN IDE → MEMILIH PELUANG

Langkah Kerja

15. Observasi lingkungan sekolah, rumah, atau komunitas.
16. Catat minimal lima masalah atau kebutuhan.
17. Lakukan percakapan/wawancara sederhana dengan calon pengguna.
18. Pilih tiga masalah yang paling potensial.
19. Buat minimal tiga ide solusi.
20. Pilih satu peluang untuk dibawa ke BAB 2.

Output

HASIL PROYEK

Daftar 3 Peluang Bisnis Potensial + alasan pemilihan + calon pelanggan + solusi awal.

Refleksi dan Checklist

Checklist Pembelajaran

- ☐ Saya memahami arti kewirausahaan.
- ☐ Saya memahami mindset wirausaha.
- ☐ Saya mampu mengenali masalah.
- ☐ Saya mampu menemukan peluang.
- ☐ Saya mengetahui keterampilan kelompok.
- ☐ Saya memiliki minimal 3 ide bisnis.
- ☐ Saya mampu menjelaskan calon pelanggan.

Refleksi Pribadi

- ☐ Apa keterampilan terbaik yang saya miliki?
- ☐ Masalah apa di sekitar saya yang menarik untuk diselesaikan?
- ☐ Peluang bisnis apa yang saya lihat?
- ☐ Apa yang membuat saya berani atau takut memulai usaha?
- ☐ Apa langkah pertama yang akan saya lakukan?

Catatan Kelompok

Pertanyaan	Catatan Kelompok
Keterampilan utama kami	
Masalah yang kami pilih	
Calon pelanggan	
Langkah berikutnya	

Ringkasan Bab

1. Kewirausahaan adalah proses menciptakan nilai melalui gagasan dan tindakan.
2. Wirausaha tidak hanya menjual barang, tetapi memahami kebutuhan dan menciptakan solusi.
3. Mindset membantu siswa melihat masalah sebagai sesuatu yang dapat dipelajari dan dipecahkan.
4. Karakter penting meliputi percaya diri, kreatif, inovatif, berani mencoba, bertanggung jawab, kolaboratif, dan berorientasi pelanggan.
5. Peluang dapat ditemukan dari masalah, kebutuhan, hobi, keterampilan, tren, sumber daya lokal, kegiatan sekolah, dan komunitas.
6. Keterampilan Double Track dapat menjadi sumber ide usaha.
7. Teknologi digital membuka berbagai cara untuk membuat, memasarkan, menjual, dan mengembangkan usaha.
8. Ide perlu diuji dan diperbaiki berdasarkan feedback.
9. Usaha siswa dapat dimulai dari skala kecil dengan proses yang nyata.
10. Langkah berikutnya adalah membawa peluang terpilih ke proses perancangan ide bisnis.

CHALLENGE 01 — TEMUKAN PELUANG

Setiap kelompok harus:

21. Mengidentifikasi minimal 5 masalah.
22. Memilih 3 masalah potensial.
23. Menghasilkan 3 ide bisnis.
24. Memilih 1 ide terbaik.
25. Menjelaskan calon pelanggan.
26. Menjelaskan solusi yang ditawarkan.

BUSINESS IDEA CANVAS

PROBLEM

↓

CUSTOMER

↓

SOLUTION

↓

VALUE

↓

BUSINESS IDEA

OUTPUT BAB 1

Satu Business Idea awal yang siap dikembangkan menjadi Business Model Canvas pada BAB 2.