



TRANSFORMASI PEMBELAJARAN
KEWIRAUSAHAAN

MEMBANGUN KETERAMPILAN DIGITALPRENEUR DALAM ERA DIGITAL



Dr. Febrianty, S.E., M.Si.
Dr. (Cand) Divianto, S.E., MM.
Dr. (Cand) Muhammad, S.Kom., MM.
Mutiana Lusiana Annisa, S.E., M.Si.
Rezania Agramanisti Azdy, S.Kom., M.Cs.

**TRANSFORMASI PEMBELAJARAN
KEWIRAUSAHAAN:**

*Membangun Keterampilan Digitalpreneur
Dalam Era Digital*

TRANSFORMASI PEMBELAJARAN
KEWIRAUSAHAAN:
Membangun Keterampilan Digitalpreneur
Dalam Era Digital

Dr. Febrianty, S.E., M.Si.
Dr. (Cand) Divianto, S.E., MM.
Dr. (Cand) Muhammad, S.Kom., MM.
Mutiara Lusiana Annisa, S.E., M.Si.
Rezania Agramanisti Azdy, S.Kom., M.Cs.



TRANSFORMASI PEMBELAJARAN KEWIRAUSAHAAN:
Membangun Keterampilan Digitalpreneur
Dalam Era Digital

Penulis:

Dr. Febrianty, S.E., M.Si.
Dr. (Cand) Divianto, S.E., MM.
Dr. (Cand) Muhammad, S.Kom., MM.
Mutiar Lusiana Annisa, S.E., M.Si.
Rezania Agramanisti Azdy, S.Kom., M.Cs.

Editor:

Yanti Arasi Sidabutar, M.Pd.

Layouter :

Tim Kreatif PRCI

Cover:

Rusli

Cetakan Pertama : Juni 2023

Hak Cipta 2022, pada Penulis. Diterbitkan pertama kali oleh:

Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia
ANGGOTA IKAPI JAWA BARAT

Pondok Karisma Residence Jalan Raflesia VI D.151
Panglayungan, Cipedes Tasikmalaya – 085223186009

Website : www.rcipress.rcipublisher.org
E-mail : rumahcemerlangindonesia@gmail.com

Copyright © 2023 by Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia
All Right Reserved

- Cet. I – : Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia, 2023
; 15,5 x 23 cm
ISBN : 978-623-448-562-2

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang memperbanyak buku ini dalam bentuk dan dengan
cara apapun tanpa izin tertulis dari penulis dan penerbit

Undang-undang No.19 Tahun 2002 Tentang
Hak Cipta Pasal 72

Undang-undang No.19 Tahun 2002 Tentang Hak Cipta
Pasal 72

Barang siapa dengan sengaja melanggar dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam pasal ayat (1) atau pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling sedikit 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp.1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp.5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).

Barang siapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran hak cipta terkait sebagai dimaksud pada ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah)

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah semata yang telah memberikan sekian banyak nikmat dan karunia-Nya kepada penulis, sehingga penulis tidak mampu untuk menghitungnya. "Transformasi Pembelajaran Kewirausahaan: Membangun Keterampilan digitalpreneur dalam Era Digital" adalah buku yang saya dengan senang hati mempersembahkan. Buku ini memberikan perspektif yang inspiratif dan praktis tentang kewirausahaan dalam dunia digital yang berkembang pesat.

Kewirausahaan telah menjadi dasar yang kuat untuk pertumbuhan dan inovasi di berbagai bidang di era yang didominasi oleh teknologi dan perubahan cepat. Namun, dalam era digital saat ini, keterampilan kewirausahaan harus mampu beradaptasi dengan perubahan teknologi yang terjadi dengan cepat. Untuk alasan ini, pembelajaran kewirausahaan juga harus diubah agar relevan dan memberdayakan pelaku bisnis masa depan.

Buku ini bertujuan untuk membantu pembaca memahami pentingnya kewirausahaan digital. Panduan ini mencakup pemahaman dasar tentang kewirausahaan digital, cara menggunakan teknologi untuk menciptakan peluang bisnis, dan cara menjadi digitalpreneur yang mampu bersaing di pasar yang kompetitif.

Dalam setiap bab, Anda akan menemukan informasi mendalam yang didukung oleh contoh dan studi kasus yang menginspirasi dari kasus nyata. Selain itu, saya telah menulis panduan praktis, nasihat, dan teknik yang dapat digunakan pembaca untuk meningkatkan kemampuan kewirausahaan mereka.

Kami percaya bahwa kewirausahaan adalah cara untuk memaksimalkan potensi Anda, menghadapi kesulitan, dan berdampak positif pada masyarakat. Melalui buku ini, saya berharap dapat menginspirasi dan membantu generasi digital preneur, terutama pembaca Gen Z, untuk memperoleh keterampilan dan perspektif yang diperlukan untuk menghadapi era digital yang semakin kompleks.

Kami ingin mengucapkan terima kasih kepada semua orang yang telah membantu saya dalam proses menulis buku ini. Kami berharap buku ini akan memberi Anda pengetahuan yang berguna dan membantu Anda menghadapi dan berhasil dalam dunia kewirausahaan digital.

Palembang, Juni 2023

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	I
DAFTAR ISI	III
BAB I PENGANTAR DAN LATAR BELAKANG	1
A. Konsep Kewirausahaan Dalam Era Digital	1
B. Peran Penting Keterampilan Digital Preneur	6
BAB II LANDASAN TEORI PEMBELAJARAN KEWIRAUSAHAAN	13
A. Pendekatan Dan Metode Pembelajaran Kewirausahaan	13
B. Konsep Dasar Keterampilan Kewirausahaan	17
C. Relevansi Pembelajaran Kewirausahaan Dalam Era Digital	22
BAB III MENGUASAI KETERAMPILAN DIGITAL PRENEUR	26
A. Pentingnya Keterampilan Digital Dalam Kewirausahaan	27
B. Keterampilan Teknis Yang Diperlukan Dalam Era Digital	33
C. Membangun Kemampuan Beradaptasi Dengan Perubahan Teknologi	39
BAB IV INOVASI DAN KREATIVITAS DALAM KEWIRAUSAHAAN DIGITAL	43
A. Konsep Inovasi Dan Kreativitas Dalam Konteks Digital Preneur	43
B. Menumbuhkan Kreativitas Dalam Pengembangan Produk Atau Layanan	46
BAB V PEMASARAN DAN BRANDING DALAM ERA DIGITAL	52
A. Menerapkan Strategi Pemasaran Digital Yang Efektif	53

B. Membangun Dan Mengelola Merek Dalam Lingkungan Digital	59
C. Mengoptimalkan Media Sosial Dan Platform Online Untuk Pemasaran	67
BAB VI MANAJEMEN RISIKO DAN KEAMANAN DALAM BISNIS DIGITAL	75
A. Mengidentifikasi Risiko Dan Tantangan Dalam Bisnis Digital	75
B. Strategi Mitigasi Risiko Dan Perlindungan Data	81
C. Keamanan Cyber Dan Privasi Dalam Lingkungan Digital	85
BAB VII KOLABORASI DAN JARINGAN DALAM BISNIS DIGITAL	91
A. Pentingnya Kolaborasi Dalam Bisnis Digital	91
B. Membangun Jaringan Profesional Dan Kemitraan Dalam Era Digital	97
C. Mengoptimalkan Alat Dan Platform Kolaborasi Online	103
BAB VIII MENGHADAPI PERUBAHAN DAN TREND BISNIS DIGITAL	111
A. Memahami Perubahan Dan trend Dalam Bisnis Digital	111
B. Strategi Adaptasi Untuk Menghadapi Perubahan Pasar Dan Teknologi	118
C. Menyusun Rencana Bisnis Yang Fleksibel Dan Responsif	131
BAB IX MEMBANGUN MODEL BISNIS DIGITAL YANG BERKELANJUTAN	146
A. Konsep Model Bisnis Digital Yang Berkelanjutan	147
B. Mengidentifikasi Sumber Pendapatan Dan Monetisasi Dalam Bisnis Digital	160
C. Prinsip Etika Dan Tanggung Jawab Sosial Dalam Bisnis Digital	165

BAB X IMPLEMENTASI DAN EVALUASI PEMBELAJARAN KEWIRAUSAHAAN DIGITAL	169
A. Langkah-Langkah Untuk Mengimplementasikan Pembelajaran Kewirausahaan Digital	169
B. Mengukur Dan Mengevaluasi Kesuksesan Pembelajaran Kewirausahaan Digital	174
C. Mendorong Kontinuitas Pembelajaran Dan Pengembangan Diri Sebagai Digital Preneur	184
BAB XI TANTANGAN DAN PELUANG MASA DEPAN UNTUK KEWIRAUSAHAAN DIGITAL	191
A. Tantangan Yang Dihadapi Oleh digitalpreneur Di Masa Depan	191
B. Peluang-Peluang Baru Dalam Bisnis Digital	195
C. Mengantisipasi trend Dan Perubahan Untuk Kesuksesan Jangka Panjang	203
BAB XII KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	209
A. Menyimpulkan Inti Pembahasan Mengenai Kewirausahaan Digital	209
B. Memberikan Rekomendasi Praktis Untuk Pengembangan Keterampilan Digital Preneur	212
C. Menyampaikan Pesan Motivasi Dan Inspirasi Bagi Pembaca	216
DAFTAR PUSTAKA	223
GLOSARIUM	226
PROFIL PENULIS	235

BAB I

PENGANTAR DAN LATAR BELAKANG

A. Konsep Kewirausahaan Dalam Era Digital

Entrepreneurship, menurut Carree & Thurik (2003), adalah manifestasi kemampuan dan keinginan individu, baik sendiri maupun dalam tim, di dalam atau di luar organisasi, untuk menciptakan peluang baru dan mengenalkan gagasan mereka ke pasar, dalam upaya menghadapi ketidakpastian dan keterbatasan melalui pengambilan keputusan tentang lokasi, bentuk, dan penggunaan lembaga dan sumber daya. Dari definisi ini, jelas bahwa entrepreneurship merupakan sifat perilaku individu, bukan posisi. Industri kecil bukan sinonim dengan entrepreneurship, tetapi industri kecil memberikan cara bagi individu untuk mencapai tujuan entrepreneurial mereka, Lumpkin (1996). Entrepreneur adalah orang yang mengejar tujuan bisnis.

Entrepreneur adalah seseorang yang berfokus pada membuat keputusan yang mempengaruhi tempat, bentuk, dan penggunaan barang, sumber daya, atau lembaga. Tidak ada cara yang lebih baik bagi pengusaha untuk mendorong pertumbuhan ekonomi daripada definisi yang dibuat oleh Herbert dan Link. Menurut Schumpeter (dalam Carree & Thurik (2003), pengusaha adalah orang yang melakukan pekerjaannya dengan membuat kombinasi baru. Selain itu, menurut Lumpkin (1996), pengusaha adalah orang yang memasukkan produk baru atau produk yang sudah ada ke pasar baru atau pasar yang sudah ada.

Menurut Carree & Thurik (2003), tiga peran entrepreneurial dapat mendorong pertumbuhan ekonomi: inovasi (Schumpeterian entrepreneurship), pencarian peluang (Kirznerian entrepreneurship), dan pengambilan

risiko (Knightian entrepreneurship). Kehidupan generasi muda sangat terkait dengan kemajuan teknologi. Oleh karena itu, penting bagi generasi muda untuk mampu memanfaatkan teknologi secara efektif agar mereka dapat berkontribusi pada pengurangan tingkat pengangguran di Indonesia. Untuk pembekalan awal, tentunya diperlukan pelatihan kompetensi. Generasi muda pasti dapat meningkatkan daya saingnya dan ingin membuat dan berkarya untuk kebaikan masyarakat luas jika mereka memiliki ide yang inovatif dan kreatif. Saat ini, Indonesia masih menghadapi masalah pengangguran dan kemiskinan. Oleh karena itu, penguasaan pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan harus dikembangkan dari bangku sekolah hingga perguruan tinggi agar generasi muda memiliki kemampuan dan keahlian yang diperlukan untuk menjadi pengusaha. Oleh karena itu, peningkatan jumlah startup baru yang didirikan oleh orang-orang di negara ini memungkinkan stabilitas ekonomi.

Suatu bisnis dapat menjangkau pelanggan di seluruh dunia secara cepat, tanpa batasan waktu atau tempat berkat kemudahan teknologi saat ini. Oleh karena itu, penting bagi generasi muda untuk mempelajari dunia kewirausahaan digital—juga dikenal sebagai kewirausahaan digital—yang merupakan jenis kewirausahaan yang dipengaruhi dan dimanfaatkan oleh keberadaan teknologi. Gambaran tentang bagaimana kewirausahaan akan berubah dengan teknologi menuju dunia digital disebut "kewirausahaan digital." Ini mencakup hal-hal seperti merancang dan memasarkan produk, menjangkau dan memberikan layanan kepada pelanggan, mengelola arus keuangan, bekerja sama dengan mitra, menganalisis peluang, strategi, risiko, dan target pemasaran, antara lain. Berwirausaha di era digital memiliki banyak keuntungan, seperti menjadi lebih mudah, cepat,

murah, dan menawarkan banyak kesempatan untuk berkolaborasi, dan menjadi lebih efektif. Berwirausaha di era digital memiliki banyak peluang dan kesempatan. Seperti yang diketahui, banyak bisnis berhasil karena penggunaan teknologi informasi dan komunikasi. Dengan demikian, generasi berikutnya diharapkan lebih terinspirasi dan termotivasi untuk mendukung pertumbuhan startup setiap tahunnya. Karena menjadi lebih mudah dan tidak memerlukan biaya yang banyak, digital entrepreneurship saat ini sangat disukai oleh banyak orang.

Kewirausahaan di era digital, juga dikenal sebagai kewirausahaan digital, adalah kewirausahaan yang dipengaruhi oleh teknologi digital. Jenis kewirausahaan ini termasuk mengadopsi dan menerapkan teknologi digital untuk mengubah bisnis konvensional menjadi digital. Istilah "wirausaha digital" mengacu pada bisnis online yang didirikan dan dijalankan oleh seseorang. Peluang kewirausahaan yang dihasilkan melalui penggunaan platform teknologi dan alat komunikasi informasi juga disebut digital entrepreneurship.

Perlu diingat bahwa penerapan prinsip entrepreneurship digital tidak sepenuhnya bergantung pada hal-hal yang berkaitan dengan teknologi atau digital. Selain itu, aspek "manusia" tidak dapat dihilangkan karena seluruh aktivitas dalam bisnis digital memerlukan komunikasi yang efektif, di mana pelayanan tetap bergantung pada rasa "*touch manusia*" Afriansyah (2022).

Prinsip dasar kewirausahaan tetap relevan dan dapat diterapkan di dunia modern, seperti: motivasi dan pola pikir kewirausahaan; kemampuan untuk menemukan peluang dengan baik; meningkatkan kemampuan sumber daya utama; menawarkan produk dan layanan yang unggul dan berbeda dari pesaing; membangun hubungan baik dengan

pemasok, distributor, dan pengecer; mengidentifikasi dan membangun hubungan baik dengan pelanggan; dan menghasilkan produk dan layanan yang inovatif dan unik.

Kewirausahaan di era digital sangat berubah karena bisnis berbasis teknologi digital yang menghubungkan konsumen dan pelanggan melalui teknologi digital. Bisnis-bisnis ini harus bersaing dengan produk pesaing yang lebih beragam dan beragam, layanan yang lebih cepat, lebih mudah diakses, dan bahkan lebih banyak kesempatan untuk bekerja sama untuk meningkatkan efisiensi dan efisiensi operasi mereka. Pengusaha di era digital memiliki banyak sumber daya baru yang dapat mereka manfaatkan. Ini termasuk mencari berbagai informasi, mengumpulkan data, membuat konten yang menarik, mengubah permintaan akan barang dan jasa sesuai dengan perubahan pasar, dan menggunakan berbagai jaringan periklanan melalui yang berbeda. Aplikasi berbasis AI yang independen dan nasional, penerjemah bahasa internasional yang cepat dan mudah, dan platform lainnya. Menurut Allen, (2019), ada lima kategori dasar bisnis digital yang dapat digunakan oleh para pengusaha di era digital. Bisnis konten adalah bisnis yang menyediakan berbagai jenis konten digital yang menarik dan unik kepada pelanggan secara teratur dan tepat waktu. Infografis, situs web, video, e-books, media sosial, webinar, ilustrasi, presentasi online, buletin elektronik, artikel situs web, posting blog, acara, dan peringatan email adalah contoh bisnis berbasis konten. Bisnis berbasis konten bermanfaat karena meningkatkan kesadaran merek bagi pelanggan dan konsumen, menunjukkan keberhasilan optimisasi mesin pencari, meningkatkan konversi antara pelanggan dan konsumen, dan membangun hubungan pelanggan jangka panjang. menjadi keterlibatan pelanggan, menarik perhatian dan meningkatkan keterlibatan audiens,

mengkomunikasikan keluhan, komentar, saran, atau minat untuk berpartisipasi, dan memberikan informasi kepada calon pelanggan.

Business-Based Community adalah bisnis berbasis konten yang memungkinkan anggota komunitas untuk berpartisipasi dalam diskusi aktif dan interaktif tentang berbagai topik yang terkait dengan komunitas. Bisnis ini juga menyediakan berbagai konten khusus tentang komunitas yang sebagian besar berasal dari kontribusi anggota komunitas. Contoh bisnis yang berbasis komunitas termasuk komunitas PlayStation 4 di Kaskus, komunitas Customer Meetup Online di Niagahoster, komunitas Avanza-Xenia, komunitas Go-Jek, komunitas My Starbucks Idea, komunitas Sephora Beauty Talk, komunitas Harley Davidson, dan sebagainya. Business Based on Community memiliki banyak manfaat: mereka meningkatkan kepercayaan dan loyalitas komunitas terhadap barang dan jasa perusahaan, meningkatkan kesadaran merek perusahaan, membangun hubungan emosional dengan pelanggan yang tergabung dalam komunitas, dan membangun ikatan jangka panjang dengan orang-orang di komunitas.

Bisnis berbasis toko online berfungsi sebagai platform untuk menjual barang dan jasa dengan menggunakan website toko online dengan tujuan mengukur keuntungan dan penjualan. Toko online yang baik memenuhi sejumlah standar. Secara khusus, memberikan *call to action* (CTA) yang jelas, gambar atau teks yang mengundang calon pelanggan untuk bertransaksi, gambar produk yang detail, gambar produk saat digunakan, saran produk lainnya; melihat review produk, menyediakan navigasi yang mudah dan terstruktur, dan menyediakan checkout lengkap. Toko online seperti Shopee, Tokopedia, BukaLapak, dan Lazada

memungkinkan Anda mengetahui preferensi pelanggan, menemukan peluang cross-sell dan up-sell, dan bahkan menawarkan langganan.

Bisnis perjuduhan terjadi ketika pembeli dan penjual bertemu. Pertemuan bisnis antara pihak bisnis dan mitra pemasok, distribusi, pembiayaan/investor, dan penjualan dan pembelian juga disebut pencocokan dan perjuduhan bisnis. Contoh perusahaan pencari pasangan adalah platform pencari pasangan, platform babysitting, GoJek, BukaLapak, Sribulancer, dan AirBnB.

Bisnis perjuduhan biasanya memperoleh pendapatan, komisi, dan komisi dari biaya transaksi dengan menghubungkan pembeli dan penjual yang saling membutuhkan. Memanfaatkan bisnis kencan berarti dapat meningkatkan hubungan (membangun keterlibatan) dan membangun platform dengan mengetahui apa yang diharapkan penjual dan pembeli dari barang dan jasa. Dimana kedua belah pihak memperoleh keuntungan dari platform yang ada saat ini. Menggabungkan satu platform mengurangi risiko investasi fisik dan mempercepat pertumbuhan bisnis.

Bisnis promosi adalah jenis usaha promosi yang bertujuan untuk menarik pelanggan baru ke bisnis yang sudah ada. Sebagian besar bisnis yang ada tertarik untuk mendapatkan pelanggan baru, tetapi itu sulit bagi pemilik UMKM dan start-up di era digital ini untuk mendapatkan pelanggan baru. Bisnis promosi dapat menarik pelanggan baru, menghubungi institusi, dan mengirim kupon dan penawaran khusus.

B. Peran Penting Keterampilan Digital Preneur

Di era kontemporer seperti saat ini, menggunakan teknologi digital sudah menjadi hal yang biasa untuk

mendapatkan pekerjaan. Oleh karena itu, ada banyak peluang bisnis yang dapat Anda capai dengan menjalankan bisnis digital. Oleh karena itu, istilah "Pengusaha Digital" mulai muncul dan berkembang seiring perkembangan zaman. Seorang wirausaha yang mencakup bisnis online disebut Digital Entrepreneur. Ini dapat menjadi sumber pendapatan pasif atau sumber pendapatan aktif melalui website penjualan barang dan jasa.

Untuk mengembalikan praktik bisnis konvensional, pengusaha digital menggunakan digitalisasi, pengetahuan pasar, dan teknologi digital (IT). Untuk menemukan calon pelanggan, digitalpreneur menggunakan IT sebagai alat media digital. Entrepreneur digital akan memiliki kesempatan untuk mengembangkan bisnis mereka di luar komunitas lokal dengan alat-alat ini. Sebaliknya, pengusaha digital dapat mengurangi biaya kantor dengan bekerja dari rumah.

Digitalpreneur harus memiliki ciri-ciri berikut untuk dianggap sebagai pelaku bisnis digital:

- Visi global: Menggambarkan cara mengembangkan bisnis online secara global dan mencapai skala.
- Kemampuan mengelola platform digital: Mengelola alat dan platform digital yang dibangun oleh bisnis baru, dan menggunakan pengetahuan ini untuk membuat strategi pertumbuhan.
- Kemampuan untuk beradaptasi: Menyesuaikan diri dengan teknologi yang terus berubah dan tambahan baru di ruang online. Komunikasi yang efektif: Memimpin tim dalam mencapai tujuan bersama.
- Terbuka: Tetap terbuka terhadap ide dan alat baru seiring dengan perubahan dan perkembangan teknologi.

Seorang Digital Entrepreneur juga memiliki banyak perencanaan matang. Selain itu, Anda dapat membangun kebiasaan untuk terus belajar hal baru dan menjadi jeli terhadap peluang. Entrepreneur digital membangun bisnis yang berkaitan dengan digital. Selain itu, bisnis online mulai berkembang dengan alat dan teknologi baru setiap hari.

Untuk memulai bisnis online, Anda harus menentukan apakah itu bisnis yang cocok untuk Anda coba. Bisnis digital ini termasuk e-commerce, pasar, lembaga IT, kursus online, dan ruang digital lainnya untuk barang dan jasa. Seperti yang disebutkan sebelumnya, pekerjaan ini dapat dilakukan di mana saja dan kapan saja. Namun, sebagai tambahan pada keuntungan yang diberikan oleh menjadi seorang digitalpreneur, mereka juga memiliki empat keuntungan tambahan:

1. Skalabilitas:

Sebagian besar digital entrepreneur memulai bisnis mereka dengan melihat pasar atau menemukan barang dan jasa. Setelah mencapai beberapa tingkat kesuksesan, Anda kemudian harus memperluas bisnis Anda untuk mencapai khalayak yang lebih luas. Sebagai Digitalpreneur, Anda dapat meningkatkan ukuran bisnis Anda dengan cara yang produktif dan hemat biaya. Bisnis tidak perlu memperluas secara fisik atau menyewa lebih banyak ruang. Digitalpreneur akan menemukan lebih banyak peluang untuk memperluas bisnis mereka. Tingkat risikonya juga mungkin lebih rendah daripada bisnis konvensional pada umumnya.

2. Kesesuaian:

Usaha digitalpreneur akan mudah menyesuaikan diri dengan perubahan. Misalnya, Anda akan lebih mudah berkonsentrasi pada layanan, branding, dan harga daripada bisnis lain. Contoh tambahan adalah jika

Anda membuka bisnis e-commerce, maka Anda perlu mengubah biaya dengan mengubah informasi pemasaran online. Ini lebih baik daripada membelanjakan uang untuk mengubah iklan fisik. Dengan demikian, pekerjaan ini akan berjalan dengan baik dan mudah disesuaikan.

3. Kemudahan Aksesibilitas:

Secara umum, keberhasilan toko fisik bergantung pada lokasinya. Namun, dengan bisnis digital ini, Anda tidak perlu khawatir lagi tentang lokasi bisnis Anda. Dengan toko dan bisnis online yang dapat diakses dari rumah, basis pelanggan potensial Digitalpreneur pada awalnya jauh lebih besar. Dengan demikian, menjadi lebih mudah bagi Digitalpreneur untuk mendapatkan semua informasi terkait bisnis mereka.

4. Profitability:

Bisnis digital dapat memungkinkan Anda menghasilkan lebih banyak uang. Selain itu, Anda dapat memperoleh keuntungan dari iklan online dan blog yang dimonetisasi melalui persentase keuntungan yang diberikan kepada Anda setiap kali orang mengklik, melihat, dan berinteraksi dengan iklan.

Dengan memanfaatkan teknologi, setiap orang dapat menjadi pengusaha. Namun, tidak semua orang tahu bagaimana memulai untuk sukses. Ini adalah cara untuk menjadi entrepreneur digital yang sukses.

1. Menguasai Internet Kemampuan pertama yang harus Anda miliki adalah kemampuan untuk menggunakan internet.

Kemampuan ini sangat penting dan tidak dapat ditawarkan karena Anda akan dibutuhkan untuk memperoleh keuntungan komersial Anda. Internet sangat mudah diakses dan memiliki jumlah data yang

tidak terbatas. Media sosial seperti Instagram, Facebook, Twitter, dan YouTube saat ini menjadi platform internet terbesar dan termudah untuk dipelajari. Beberapa platform online yang harus Anda pahami termasuk website dan platform e-commerce. Jadi, untuk memulai menjadi entrepreneur digital yang sukses, Anda harus memiliki akun di setiap media sosial

2. Memperluas Jaringan:

Jaringan, atau jaringan, adalah hal penting lainnya yang harus Anda dapatkan secara luas. Bisnis yang bergantung pada platform online untuk promosi dan pemasaran membutuhkan exposure yang luas. Berbagai platform atau saluran internet harus digunakan untuk memperluas jaringan bisnis Anda. Website bisnis termasuk email dan platform media sosial. Website ini tidak hanya digunakan sebagai toko online saja, tetapi juga digunakan sebagai portofolio pribadi oleh penjual jasa di industri digital. Mengandung galeri foto, gambar ilustrasi, dan karya tulis, misalnya.

3. Mencari Peluang:

Peluang merupakan bagian penting dari bisnis yang menentukan kesuksesan seorang digitalpreneur. Dengan cepat dan mudah mendapatkan informasi, ada banyak peluang. Tidak ada salahnya mengikuti trend. Akan tetapi, ketika Anda bekerja di bidang yang sudah banyak ditekuni orang lain, Anda menghadapi risiko lebih banyak persaingan. Lain halnya jika mencari peluang baru. Ladang basah untuk menghasilkan pundi-pundi uang adalah peluang lain yang unik dan belum dieksplorasi banyak orang. Seorang entrepreneur harus memperhatikan setiap peluang bisnis yang mungkin.

Setelah mengetahui cara menjadi seorang digital enterprenuer, masih banyak "Pekerjaan Rumah" yang harus

diselesaikan. Mengawali bisnis adalah tugas yang sulit. Namun, ada tantangan tambahan, yaitu bagaimana tetap menjadi seorang wirausaha digital sampai Anda sukses. Ini adalah beberapa saran yang dapat Anda gunakan.

- 1) Kemampuan dasar untuk digital marketing adalah menguasai kemampuan menggunakan internet. Namun, yang tidak kalah penting adalah pengetahuan tentang cara mengiklankan dan menjual barang dagangan bisnis Anda secara online. Bisnis ini dikenal sebagai internet atau marketing online, yang memerlukan sejumlah strategi khusus untuk mengejar pasar. Membidik target market dengan tepat adalah tujuan strategi internet marketing untuk memperluas jangkauan. Sangat penting untuk menguasai teknik riset keyword hingga membuat konten berkualitas tinggi. Semuanya dapat Anda pelajari sendiri dengan menggunakan kursus online. atau mengikuti pelatihan khusus.
- 2) Seorang digitalpreneur harus kreatif dan inovatif. Untuk berkompetisi di industri digital, Anda harus membuat konten dan barang yang inovatif dan menarik sehingga memiliki nilai jual tersendiri.
- 3) Ingin Berkolaborasi: Meskipun persaingan di industri berbasis internet dan teknologi sangat ketat, kolaborasi dapat menjadi peluang unik. Bisa sangat menguntungkan untuk bekerja sama dengan orang lain dalam bisnis.
- 4) Tetap Belajar: Teknologi informasi terus berkembang, dan selalu ada hal baru. Jadi, sebagai pekerja di industri digital, Anda harus selalu berubah dan belajar hal-hal baru.

Orang-orang yang belum terbiasa dengan teknologi mungkin belum menyadari manfaat dari menjadi seorang

digitalpreneur. Meskipun demikian, ada banyak keuntungan yang akan diperoleh dari memulai bisnis sejak awal.

Pertama dan terpenting, tentu akan mendapatkan keuntungan materi atau moneter. Jumlah uang yang dapat dihasilkan oleh seorang pelaku bisnis mungkin bahkan lebih besar daripada gaji karyawan kantoran. Konsisten dan tidak menyerah adalah kuncinya.

Kedua, berbeda dengan pekerja kantoran yang harus bekerja dari pagi hingga sore di kantor, Anda memiliki kemampuan untuk bekerja dari rumah atau dari mana saja. Menjadi digital entrepreneur memungkinkan Anda mendapatkan uang tanpa meninggalkan rumah Anda. Ketiga, Anda dapat menjadi bosnya sendiri kapan saja. Anda memiliki kebebasan untuk menentukan waktu kerja Anda sendiri. Tetapi jika Anda bekerja sama atau bekerja sama dengan klien, Anda harus jelas mengkomunikasikan masalah waktu.

Keempat, perusahaan ini memiliki kemampuan untuk beroperasi di seluruh dunia tanpa terbatas pada wilayah atau waktu. Teknologi internet memungkinkan Anda memasarkan produk Anda ke seluruh dunia tanpa harus memiliki kantor fisik.

Berbagai aktivitas manusia di era kontemporer sangat dipengaruhi oleh pergeseran dari budaya analog ke digital. Dengan menjadi digitalpreneur, Anda dapat menciptakan peluang bisnis sendiri sesuai dengan minat dan inovasi Anda berkat kemudahan informasi saat ini.

BAB II

LANDASAN TEORI PEMBELAJARAN KEWIRAUSAHAAN

A. Pendekatan Dan Metode Pembelajaran Kewirausahaan

Rusman (2016), menyatakan bahwa model pembelajaran adalah pola atau rencana yang dapat digunakan untuk membuat rencana jangka panjang, membuat bahan pelajaran, dan mengajar di kelas atau tempat lain.

Menurut Rusman (2016), ciri-ciri model pembelajaran adalah sebagai berikut: memiliki dasar dari teori atau ahli tertentu, memiliki tujuan dan misi, memiliki pedoman yang dapat memperbaiki proses pembelajaran, memiliki langkah-langkah, prinsip-prinsip reaksi, dan sistem yang dapat mendukung proses pembelajaran. Terakhir, harus mempengaruhi proses pembelajaran yang telah dilakukan.

Seorang wirausahawan memiliki kemampuan untuk berpikir secara kreatif dan inovatif untuk memecahkan masalah dan menciptakan peluang untuk kesuksesan. Mereka selalu percaya bahwa apapun yang mereka lakukan harus dilakukan dengan usaha terbaik untuk mencapai hasil terbaik, karena kesuksesan adalah proses.

Menurut ahli ekonomi, wirausahawan adalah seseorang yang dapat mengolah dan menggabungkan elemen produksi, seperti tenaga kerja manusia dan sarana dan prasarana. Objek pembelajaran kewirausahaan lebih ditekankan kepada kompetensi atau kemampuan membuat sebuah rumusan dalam hidup ini sehingga memiliki tujuan yang jelas, kemampuan menyemangati diri atau memotivasi diri dikarenakan seorang wirausahawan akan banyak

menghadapi berbagai risiko ketidakpastian maka kemampuan memotivasi diri ini sangat diperlukan oleh seorang wirausahawan, kemampuan berinisiatif adalah kemampuan berikutnya yang harus dimiliki seorang wirausahawan karena kreativitas dan inovasi adalah ciri utama seorang wirausahawan untuk dapat menemukan ide-ide baru dalam setiap hal agar dapat menciptakan peluang yang baru dalam dunia usaha khususnya, kemampuan membentuk modal adalah kemampuan berikutnya dimana seorang wirausahawan diharapkan mampu secara cerdas mendapatkan modal dari berbagai sisi yang ada baik yang dimilikinya maupun yang dimiliki oleh lingkungannya, kemampuan mengatur waktu atau manage waktunya adalah kemampuan yang harus dimiliki seorang wirausahawan karena dalam berwirausaha seseorang harus dapat membuat skala prioritas dalam melakukan tindakan-tindakan yang akan dilakukannya sehingga hal yang dikerjakannya tidak sia-sia namun menjadikan segala tindakan yang dilakukannya menjadi manfaat yang besar baik bagi dirinya, usahanya maupun masyarakat disekitarnya.

Kemampuan untuk belajar dari pengalaman juga penting bagi seorang wirausahawan. Jika mereka tidak dapat belajar dari pengalaman, mereka akan stagnan dalam usahanya.

Menurut Suryana (2009), "Kewirausahaan tidak hanya dilahirkan tetapi juga dibuat." Ini berarti bahwa kewirausahaan tidak hanya bakat yang dibawa sejak lahir tetapi juga dapat dipelajari dan diajarkan. Sebagai pendekatan pembelajaran kewirausahaan kreatif melalui praktek usaha, model pembelajaran yang akan digunakan di sini adalah model pembelajaran kewirausahaan kreatif. Model ini diperlukan untuk memberikan pengalaman belajar

yang sistematis yang memungkinkan siswa memperoleh keterampilan dasar kewirausahaan dan membentuk jiwa kewirausahaan.

Untuk membentuk siswa yang lebih baik secara emosional dan intelektual, pendidik harus dapat mencari dan berusaha untuk membuat lingkungan kelas yang nyaman bagi siswa dan memberikan mereka kebebasan untuk berpartisipasi dalam proses belajar, menurut Abraham (1996). Teori humanistik digambarkan sebagai gerakan untuk memanusiakan manusia. Dalam teori ini, pendidik berperan dalam proses pembelajaran sebagai pendorong atau penggerak.

Karena seorang wirausahawan akan menghadapi banyak hal yang tidak dapat diprediksi, mereka harus memiliki keberanian untuk mengambil risiko. Karena itu, seorang wirausahawan harus memiliki kemampuan kreatif dan inovasi untuk memecahkan masalah yang dihadapi dalam usaha mereka. Kemampuan: Lulusan perguruan tinggi harus memiliki kemampuan ini melalui proses pembelajaran yang mendorong mahasiswa untuk menjadi wirausahawan. Dengan menggunakan model pembelajaran yang tepat dalam mata kuliah kewirausahaan, diharapkan akan menghasilkan siswa yang sangat kreatif dan inovatif yang dapat memanfaatkan peluang bisnis untuk meningkatkan kesejahteraan mereka sendiri, keluarga mereka, dan masyarakat secara keseluruhan.

Halimah (2017), menyatakan bahwa definisi kreativitas adalah kenyataan bahwa seseorang yang kreatif biasanya memiliki kemampuan untuk membuat produk atau ide inovatif dan baru. Menurut (Piirto, 2011), mengatakan bahwa tugas guru sangat rumit. Pendidik yang dapat berkonsentrasi pada kreativitas percaya bahwa setiap siswa memiliki kemampuan kreatif. Berdasarkan pernyataan

tersebut, pendidik yang berpengalaman dapat merangsang kreativitas siswa. Ini memungkinkan dan mendorong siswa untuk bersemangat dalam pembelajaran dan menyelesaikan tugas dan produk.

Halimah (2017), menyatakan bahwa ada empat alasan utama mengapa pembelajaran kreatif sangat penting bagi guru dalam mata pelajaran apapun:

- a. Meningkatkan kemampuan peserta didik untuk berpikir kreatif dan memecahkan masalah;
- b. Memungkinkan peserta didik menggunakan pengetahuan secara produktif dan bermakna; dan
- c. Meningkatkan motivasi.
- d. Kreativitas memenuhi kebutuhan dasar manusia untuk membuat sesuatu untuk diakui. Hierarki kebutuhan manusia menurut Maslow menekankan aktualisasi diri dan harga diri, keduanya dapat menyenangkan sebagai pekerjaan kreatif. Menjadi kreatif adalah sesuatu yang menyenangkan. e. Peserta didik diberi kesempatan untuk mempelajari perasaan mereka dan memperoleh kemampuan untuk menunjukkan kemampuan mereka.

Pembelajaran kreatif memerlukan persiapan; untuk melakukannya, guru harus memiliki pemahaman yang luas tentang pembelajaran, terutama secara pedagogis. Pembelajaran kewirausahaan kreatif pada dasarnya memungkinkan peserta didik untuk belajar secara kreatif dalam hal pengetahuan, pemahaman, keterampilan, dan sikap.

Seorang wirausahawan berbeda dari orang biasa dalam beberapa hal. Menurut Suryana (2009), seorang wirausaha harus memiliki keinginan yang kuat untuk mandiri, berani mengambil risiko, banyak pengalaman, mampu memotivasi

diri sendiri, semangat yang kuat, tidak tergantung pada orang lain, dan tegas.

(Suharyadi, 2007), mengatakan bahwa wirausahawan yang baik memiliki hal-hal berikut: mereka visioner, memiliki tujuan atau target yang jelas, berani mengambil risiko keuangan dan waktu, merencanakan dengan baik, mau bekerja keras untuk mencapai tujuannya, dan penuh dengan tanggung jawab.

Menurut Suryana (2017), sikap seorang wirausaha dalam kegiatan sehari-hari adalah disiplin, komitmen, kejujuran, inovasi, dan kemandirian. Namun, menurut Munadjat & Harnani (2016), keuletan dan ketekunan adalah dua kualitas yang diperlukan untuk memiliki jiwa kewirausahaan. Suryana (2017), menyatakan bahwa tanda-tanda kewirausahaan termasuk ke inovasi, kemampuan untuk perencanaan dan pengorganisasian, keberanian untuk mengambil risiko, dan kemampuan untuk memotivasi diri sendiri dan orang lain untuk mencapai tujuannya.

Karena kreatif adalah sifat wirausaha, model pembelajaran kewirausahaan memerlukan pendekatan kreatif produktif. Menurut Suryosubroto (2009), beberapa ciri pembelajaran kreatif produktif adalah peserta didik terlibat secara intelektual dan emosional dalam proses pembelajaran, memiliki kemampuan untuk menemukan ide-ide pembelajaran mereka sendiri dengan berbagai metode, memiliki tanggung jawab untuk menyelesaikan tugas yang diberikan, dan memiliki rasa percaya diri yang tinggi.

B. Konsep Dasar Keterampilan Kewirausahaan

Kewirausahaan tidak hanya memerlukan modal. Untuk bisnis berhasil, selain dana, ada beberapa konsep dasar kewirausahaan yang harus dipahami dengan baik. Mengidentifikasi peluang bisnis, merencanakan dan

mengembangkan bisnis, mengelola keuangan, memasarkan barang atau jasa, dan membangun hubungan dengan pelanggan dan mitra bisnis adalah beberapa contoh keterampilan berwirausaha.

Keterampilan didefinisikan sebagai kemampuan untuk menggunakan akal, pikiran, ide, dan kreativitas untuk mengerjakan, mengubah, dan membuat sesuatu menjadi lebih bermakna sehingga menghasilkan nilai dari hasil pekerjaan tersebut. Untuk menjadi lebih ahli dan menguasai, keterampilan harus terus dilatih. Namun, wirausaha adalah seseorang yang memaksimalkan potensinya dengan berpikir kreatif dan inovatif untuk membuat barang baru dan menghasilkan nilai tambah untuk kepentingan bersama.

Wirausaha tidak hanya harus memiliki kemampuan, mereka juga harus memiliki pengetahuan dan keterampilan. Wirausaha harus memiliki pengetahuan berikut: tentang usaha yang akan didirikan dan lingkungan usaha saat ini; pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab; dan pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis. Mereka juga harus memiliki keterampilan berikut: keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan risiko; keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah; dan pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis, Rusdiana (2014).

Menurut Suryana (2006), wirausaha harus memiliki keterampilan berikut: Kemampuan konseptual untuk mengatur strategi dan memperhitungkan risiko, Kemampuan kreatif untuk menciptakan nilai tambah, Kemampuan memimpin dan mengelola, Kemampuan berkomunikasi dan berinteraksi; dan Kemampuan teknik usaha yang akan dilakukan. Cara berpikir kreatif mendukung jiwa kewirausahaan. Dua faktor yang

mendukung pemikiran kreatif adalah pengerahan imajinasi dan proses berpikir ilmiah.

1. Kemampuan untuk Membuat Keputusan:

Keputusan dibuat sebagai hasil dari penilaian. Keputusan juga merupakan hasil dari pemilihan alternatif. Ketika mereka membuat keputusan, orang kreatif dapat menggunakan pendapat mereka daripada fakta. Pemimpin yang baik selalu mendorong orang lain dan diri sendiri untuk berbicara. Namun, disertai dengan fakta-fakta yang mendukung pendapat. Ini menunjukkan bahwa meskipun fakta diperlukan untuk pengambilan keputusan, pendapat adalah yang pertama muncul. Fakta digunakan untuk mendukung atau mendukung pendapat tersebut. Kualitas tingkah laku seseorang yang mempengaruhi tingkah laku orang lain atau kelompok orang untuk mendorong pencapaian tujuan bersama disebut keterampilan kepemimpinan. Jika seorang wirausaha ingin bekerja sama dengan orang lain, dia harus memiliki kemampuan kepemimpinan.

Faktor-faktor berikut menentukan keterampilan kepemimpinan seseorang: suka bergaul dengan orang lain; tahu dan belajar melayani kebutuhan orang lain; suka mengambil inisiatif; memiliki keterampilan berkomunikasi dengan orang lain; mampu membangun moral kerja dalam kelompok; menciptakan lingkungan kerja yang menantang dan menyenangkan; berusaha memberikan kontribusi yang signifikan untuk pemecahan masalah kelompok; dan mampu membimbing pemahaman dan tingkah laku kelompok.

2. Keterampilan Manajemen:

Berikut adalah beberapa keterampilan manajemen yang diperlukan oleh seorang wirausaha: Seorang