

## KIAT-KIAT USAHA GURU DALAM MENCAPAI KESEJAHTERAAN HIDUP MELALUI KEWIRAUSAHAAN

Oleh : Wanda Saputri Machmud<sup>1)</sup>, Subiyantoro<sup>2)</sup>  
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Yogyakarta<sup>1) 2)</sup>  
Email : [21204011062.student@uin-suka.ac.id](mailto:21204011062.student@uin-suka.ac.id)<sup>1)</sup>, [subiyantoro@uin-suka.ac.id](mailto:subiyantoro@uin-suka.ac.id)<sup>2)</sup>

### Abstrak

Guru memiliki tatanan penting dalam pendidikan, apapun jenis statusnya. Perannya yang berpengaruh besar terhadap hasil pendidikan seharusnya membuat guru mendapatkan balasan yang layak atau setimpal. Kendati demikian, masih banyak dijumpai guru yang tidak sejahtera terlebih segi finansial. Salah satu upaya yang dapat dilakukan guru untuk menyejahterakan finansial yakni dengan memulai membuka usaha. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif, menggunakan metode wawancara dalam memperoleh dan menggali data. Tujuan penelitian ini adalah bagaimana kiat-kiat usaha guru dalam mencapai kesejahteraan hidup. Adapun jenis wawancara yakni wawancara bebas terpimpin yaitu terjadi komunikasi antara responden dan pewawancara melalui instrumen pertanyaan yang telah dibuat sebelumnya dengan responden sesuai kriteria. Adapun hasil penelitian ini upaya yang dapat dilakukan dalam mendirikan usaha meliputi 1). Memiliki niat/kemauan yang tinggi, 2). Memilih bidang usaha yang diminati sembari membaca peluang pasar, 3). Menentukan modal, 4). *Action*, 5). Menciptakan dan menjalin kepercayaan konsumen 6). Menambah relasi, 7). Memiliki keunikan/*image branding*, 8). Menjaga kredibilitas, 9). Mengatur biaya operasional, 10). Memercayai sisi spiritual.

Kata kunci: gaji Guru, kewirausahaan, dan langkah berwirausaha

### Abstract

*Teachers have an important order in education, regardless of the type of status. Its role that has a big influence on educational outcomes should make teachers get a decent or appropriate reward. However, there are still many teachers who are not prosperous, especially in terms of finances. One of the efforts that teachers can make to prosper financially is to start a business. This research is descriptive qualitative research, using interview methods in obtaining and digging data. The type of interview is a guided free interview that occurs communication between the respondent and the interviewer through the instrument of questions that have been made before with respondents according to the criteria. The results of this study efforts that can be done in setting up a business include 1). Have high intentions / willpower, 2). Choosing a business field that is in demand while reading market opportunities, 3). Determine capital, 4). Action, 5). Creating and establishing consumer trust 6). Improved relations, 7). Uniqueness/image branding, 8). Maintain credibility, 9). Managing operating expenses, 10). Trusting the spiritual side..*

*Keywords: teacher salary, entrepreneurship, and entrepreneurship steps*

### PENDAHULUAN

Berdasarkan Undang-undang RI Nomor 11 Tahun 2009 tentang Kesejahteraan Sosial pasal 1 berisi mengenai cakupan terpenuhinya kebutuhan dasar manusia yakni meliputi fisiologis, perlindungan dan keamanan, dicintai dan dihargai, spiritual

sehingga dapat dikatakan sejahtera secara sosial. Adapun di dalam Islam kebutuhan manusia dapat dikelompokkan berdasarkan kebutuhan dharuriyat yakni mulai dari melindungi agama, menjaga jiwa atau hifzun nafsi, melindungi anak atau hifzhan nasli, memelihara akal tau hifz al-aqli, dan terakhir

melindungi harta dari kejahatan. Berdasarkan kebutuhan tersebut, kebutuhan akan kesadaran diri memiliki porsi yang paling penting dalam hidup setiap orang (Sada, 2017).

Robbins dan Coulter dalam Arianto dan Erlita (2021) menjelaskan kebutuhan realisasi merupakan kebutuhan seseorang untuk menjadi sebagaimana yang diinginkan berdasarkan kehendak dan potensi yang dikembangkan. Melalui kemampuan mengaktualisasikan, manusia dapat berupaya untuk mencapai potensi secara maksimal, dengan tujuan manusia dapat senantiasa bertakwa, beramal shaleh, serta menjauhi larangan Allah Swt. Diantara banyak cara yang dapat dilakukan, belajar merupakan salah satu cara yang dapat digunakan untuk mengembangkan diri beserta potensinya. Dimana pembelajaran aktif dapat dicapai dengan menempuh proses baik bersifat formal maupun informal pada semua jenjang pendidikan dan jenis pendidikan.

Guru memiliki tatanan penting dalam pendidikan, baik guru dengan status PNS, guru tetap, guru tidak tetap, maupun guru honorer. Sebagai pengajar guru memiliki tanggung jawab untuk memberikan materi pembelajaran kepada peserta didik, dan sebagai pendidik guru bertanggungjawab untuk membimbing dan mendorong peserta didik sehingga menjadi manusia yang cakap, dinamis, kreatif, inovatif, dan mandiri hingga menghasilkan SDM dengan kualitas yang mumpuni. Pekerjaan guru bukanlah suatu tugas yang mudah, hanya guru profesional dengan efisiensi yang optimal yang mampu melakukannya (Rida et al., 2013). Kompetensi yang harus dimiliki guru meliputi kompetensi pedagogik, kompetensi personal, kompetensi profesional, dan kompetensi sosial (Taruan, 2011). Namun, sebagai guru pendidikan agama Islam memiliki tambahan kompetensi (Noviyanti & Baisa, 2018), yakni kompetensi kepemimpinan yang telah termaktub dalam Peraturan Menteri Agama

Republik Indonesia No. 16 tahun 2010 Pasal 16 ayat 1. Perannya yang berpengaruh besar terhadap hasil pendidikan seharusnya membuat guru mendapatkan balasan yang layak atau setimpal. Kendati demikian bukanlah hal asing lagi ketika mendengar guru mendapat upah di bawah UMR atau bahkan tak jarang gaji mereka diterima sepersekian bulan, dalam artian tidak mendapat upah yang setimpal disertai dengan penundaan.

Kesejahteraan terhadap guru masih sangat memprihatinkan terkhusus secara finansial. Menurut keterangan Satriwan Salim selaku Koordinator Nasional Perhimpunan Pendidikan dan Guru (P2G), masih banyak guru honorer di Indonesia yang tidak mendapatkan upah mengajar yang layak. Hal itu menjadi ironi, terlebih guru-guru tersebut telah mengabdikan puluhan tahun. Satriwan kemudian menambahkan bahwa upah guru honorer dan guru sekolah madrasah atau swasta bisa sangat rendah bahkan jauh di bawah Upah Minimum Provinsi (UMP) atau Upah Minimum Kota/Kabupaten (UMK) Salah satu contohnya terjadi di Kabupaten Karawang, di mana guru honorer sekolah dasar hanya mendapatkan upah sebesar Rp1,2 juta sedangkan UMK Karawang sebesar Rp ,7 juta. Hal ini juga terjadi di Sumatera Barat, dimana gaji guru honorer hanya 500-800 ribu rupiah, sedangkan UMK di Sumatera Barat sekitar 2, juta rupiah (Wicaksono, 2021). Guru honorer pada akhirnya hanya bisa mencukupi kebutuhan pokoknya saja, nafkah sehari-hari sambil membiayai keperluan lain pasti tidak cukup (Arasyiah et al., 2020). Ketidakseimbangan gaji yang diterima guru honorer dengan UMP atau UMK juga menjadi salah satu faktor penyebab menurunnya kualitas pendidikan (Mansir, 2020).

Berdasarkan ironi di atas maka seorang yang berprofesi guru hendaknya berupaya untuk menyejahterakan diri dengan cara mendirikan atau membuka usaha sampingan, tidak hanya menunggu dan berharap kepada

pemerintah, mengingat masalah ini sejak dulu hingga kini belum sepenuhnya tertangani. Usaha mandiri yang dapat dilakukan guru untuk memperbaiki kesejahteraan khususnya di bidang finansial yakni dengan mencoba membuka usaha atau memiliki usaha sampingan, sebagaimana Hanifati Intan dan Elisa (2015) dalam jurnalnya memaparkan beberapa keuntungan dalam berwirausaha ialah memiliki otonomi penuh atas apa yang dikerjakan tanpa dibatasi oleh peraturan dari atasan, serta melalui usaha dan keuntungannya dapat berperan dalam mengontrol finansial sehingga melalui usaha tersebut *income* seorang guru tidak hanya bersumber dari gaji.

### **Rujukan Pustaka Sebelumnya**

Riyan Sisiawan Putra dan Ubaidillah Zuhdi dalam jurnalnya memberikan cara bagi guru untuk memilih bisnis sampingan yang tepat, yaitu dengan dilakukannya kegiatan pengabdian masyarakat bidang kewirausahaan oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nahdlatul Ulama Surabaya yang terdiri dari tiga tahap. Pada tahap pertama dilakukannya persiapan terkait usaha-usaha yang akan dilakukan oleh guru, pada tahap kedua dilakukan pelaksanaan program, dan pada tahap akhir dilakukannya pelaporan hasil. Berdasarkan kegiatan ini ternyata guru-guru sangat antusias atas program bimbingan cara memilih usaha atau bisnis sampingan khususnya pada SMP Al-Islah Surabaya. (Putra & Zuhdi, 2020)

Selanjutnya dalam seminar nasional dengan judul pelatihan kewirausahaan bagi guru RA dilakukan dengan cara diadakannya kegiatan pelatihan, lalu diawali dengan memberikan wawasan terkait kewirausahaan, lalu direalisasikan. Selanjutnya guru sudah bisa untuk memulai memasarkan produk-produk baik secara langsung maupun menggunakan media sosial. Produk tersebut mulai dari kuliner hingga barang-barang tertentu. Pada akhir kegiatan diadakan evaluasi dan memonitor dengan cara memberikan

pertanyaan terkait wawasan dan penerapan dalam berwirausaha kepada guru (Rahayu et al., 2020).

Dalam pertukaran pasar atau usaha Suwinardi dalam jurnalnya dengan judul Langkah Sukses Memulai Usaha menegaskan dan memberi arahan kepada calon pengusaha bahwa pengusaha yang tidak mau mengambil risiko akan kesulitan memulai atau proaktif tetapi bukan itu saja, dalam berwirausaha sangat diperlukan atau dibutuhkannya sebuah kejujuran dalam usaha, karena kejujuran ini akan membawa menuju keberhasilan dan kesuksesan buah dari kepercayaan pelanggan. Kiat-kiat seperti inilah yang sangat dibutuhkan bagi seseorang yang hendak mendirikan usaha (Suwinardi, 2019).

### **Identifikasi Permasalahan**

Sebagai seseorang yang berprofesi sebagai guru hendaknya berani memutar otak agar tidak hanya dapat memenuhi kebutuhan primer melainkan juga sekunder, hingga tersier. Adapun salah satu cara yang dapat dilakukan dengan berwirausaha, sebagaimana yang diketahui wirausaha memiliki peran dalam menjawab masalah-masalah ekonomi nasional seperti kemiskinan, kurangnya lapangan pekerjaan, hingga sebagai upaya perbaikan sektor perekonomian (Frinces, 2012).

### **Perumusan Masalah**

Berdasarkan pembahasan di atas maka hadir sebuah pertanyaan yakni bagaimana cara atau langkah awal yang harus dilakukan ketika memutuskan hendak mendirikan dan menjadi seorang pengusaha.

### **Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan menjadi salah satu cara bagi masyarakat khususnya yang berprofesi sebagai guru, dengan maksud memberi alternatif lain dalam upaya menyejahterakan finansial ataupun upaya memperbaiki keadaan melalui usaha sampingan. Sebagaimana tulisan ini berisikan hal-hal dasar terkait langkah awal ketika

hendak menjadi pengusaha disertai cara mendirikan, selain itu besar harapan penulis penelitian ini mampu menjadi sumbangsih pengetahuan yang dapat memberikan inovasi terbaru bagi pembaca sesuai dengan kebutuhan.

### **Ruang Lingkup Kajian**

Guru honorer atau non PNS yang memiliki pekerjaan sampingan atau memiliki usaha sebagai alternatif guru dalam mencapai kesejahteraan khususnya berwirausaha.

### **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif menggunakan metode wawancara dalam memperoleh dan menggali data. Adapun jenis wawancara yakni wawancara bebas terpimpin yaitu terjadi komunikasi antara responden dan pewawancara melalui instrumen pertanyaan yang telah dibuat sebelumnya. Adapun responden yang digunakan memiliki kriteria di antaranya berprofesi sebagai guru dan memiliki usaha, sehingga diharapkan data yang diperoleh data yang mendalam sesuai dengan kebutuhan penelitian.

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Kewirausahaan bersumber dari istilah *entrepreneurship* yang berarti kesanggupan (*capacity*) untuk berpikir kreatif serta bertindak inovatif untuk dijadikan sebagai landasan, sumber daya, motivasi, dalam mencapai tujuan, kiat serta tata cara menghadapi kehidupan beserta tantangan di dalamnya (Wibowo, 2011). Selain itu kewirausahaan memiliki peran *multiplier* atau efek ganda yang cukup efektif sebagai alternatif dalam mengatasi berbagai permasalahan sosial yang ada, mulai dari pengangguran, kemiskinan, keterbelakangan sosial lainnya. Maka dapat dikatakan kewirausahaan mampu mengatasi

permasalahan baik ekonomi hingga meningkatkan kualitas psikologis sumber daya manusia (Rachmadyanti, 2016).

Berdasarkan wawancara dari beberapa responden dengan pertanyaan terkait bagaimana langkah awal atau cara mendirikan usaha, dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Kemauan dan memilih bidang usaha yang diminati

Rasa keinginan atau kemauan harus ada sebelum melangkah terlalu jauh, sehingga sebuah usaha yang hendak dijalankan tidak setengah-setengah. kemauan ini sebaiknya bersumber dari diri sendiri sehingga mudah tergoyahkan. Dengan kemauan, seseorang akan selalu memiliki ketekunan untuk mencapai apa yang menjadi keinginan hingga akhirnya tercapai di akhir perjuangan.

Sebagaimana yang tertuang dalam modul pembelajaran wirausaha yang disepakati oleh Dirjen Dikti terdapat beberapa hal-hal yang harus diperhatikan dan dilakukan ketika hendak memulai usaha, salah satunya yakni memilih bidang usaha yang diminati serta mengetahui ilmu tentang usaha tersebut. Proses kewirausahaan mencakup semua fungsi, kegiatan serta tindakan yang terlibat dalam menangkap peluang dan mendirikan organisasi bisnis. Wirausahawan adalah orang yang melakukan usaha kreatif dan inovatif dengan mengembangkan ide serta mengumpulkan sumber daya guna menemukan peluang (*opportunities*) disertai meningkatkan kesiapan hidup.

Adapun tips pertama ini sangat berguna untuk orang memiliki kecenderungan keinginan tinggi tetapi sangat mudah bosan. Hal ini tentu tidaklah mudah, terutama jika telah lama berada di zona nyaman dan sudah terbiasa. Seringkali, pekerjaan yang sibuk dapat membunuh naluri kreatif serta mengembangkan hobi dan minat yang

dapat menghasilkan uang. Ketika sudah dapat mengetahui dan mengidentifikasi minat, maka segeralah asah pengetahuan dan keterampilan mengenai bidang bisnis yang ingin ditekuni (Suwinardi, 2019).

b. Melihat peluang pasar

Sebelum membuat atau membuka usaha hendaknya melihat peluang pasar, hal ini penting karena memungkinkan calon pengusaha mengetahui apakah produk yang dibuat berpeluang untuk dibawa ke pasar dan dengan membaca peluang pasar perusahaan juga dapat mengetahui apa yang dibutuhkan konsumen serta dapat menghindarkan diri dari kerugian.

Pada prosesnya peluang bisa didekati dengan cara merasakan, berimprovisasi, serta afektuasi sehingga dapat mempengaruhi. Adapun implementasi dari membaca peluang bisa dilakukan melalui beberapa tahapan, mulai dari melayani pasar yang belum terlayani, memperhatikan pelayanan kepada pelanggan lama agar lebih baik, melakukan definisi ulang pasar, atau mencoba untuk menciptakan pasar yang sangat-sangat baru. Hakikatnya dalam membaca peluang pasar dilakukan dengan melihat langsung keadaan melalui naluri serta melihat intuisi yang mampu menilai potensi pasar. Dengan memperhatikan apa yang terjadi di lapangan, maka dengan mudahnya dapat menambah pengetahuan dalam proses mengidentifikasi peluang pasar (Purnomo et al., 2018).

c. Modal

Segala usaha yang dilakukan tentu saja memerlukan modal. Modal berperan besar dalam usaha karena dapat menentukan besar kecilnya serta jenis usaha yang bisa dilakukan maupun diupayakan. Dalam memperoleh modal bisa didapatkan melalui beberapa cara, mulai dari uang pribadi, menabung dahulu,

melakukan peminjaman, hingga bekerja sama dengan bank. Semua itu ditentukan melalui kemampuan diri sendiri.

Hal yang sangat mendasari dalam kegiatan usaha ialah modal karena memiliki peran yang cukup krusial. Dalam menjalankan usaha perlu menghitung terlebih dahulu jumlah modal secara keseluruhan yang dibutuhkan (Kuswiratmo, 2016). Melalui modal tersebut dapat menentukan pengaruh yang akan dibawa kepada suatu usaha. Hakikatnya modal tidak hanya berbicara mengenai keuangan, tekad, pengalaman, keberanian, pengetahuan, jaringan, juga merupakan bagian dari modal. Tetapi pada pembahasan kali ini akan berfokus kepada modal pendanaan dalam suatu usaha yang dapat bersumber dari modal sendiri, pemerintah, lembaga keuangan baik bank maupun non-bank (Purwanti, 2012).

d. *Just do it*

Ketika mengikuti seminar atau *webinar* terkait usaha maka sebagian dari mereka akan banyak memberikan teori. hal ini berbanding terbalik dari responden-responden yang diwawancarai. Setelah memiliki kemauan, telah membaca peluang pasar, dan terakhir modal maka sebaiknya niat usaha tersebut langsung dieksekusi tanpa berpikir panjang. Terlalu banyak pertimbangan sebelum memulai akan memperlambat dan bahkan mampu membuat usaha tersebut tidak terealisasi.

Memulai suatu usaha tentunya harus dibarengi dengan memiliki keberanian dan akan menjadi hal penting dalam sebuah '*take action*', dibanding hanya berangan-angan tanpa pernah mencoba merealisasikan ide atau gagasan yang ada. Memiliki ilmu yang banyak tanpa adanya keberanian untuk memulai '*take into action*' maka tidak akan berbuah atau menghasilkan sesuatu. Kendati demikian, bukan berarti seseorang yang

hendak memulai usaha semata-mata hanya bermaksud sebuah keberanian tanpa membekali diri dengan ilmu manajemen kewirausahaan termasuk dalam merencanakan usaha. Perencanaan tetap sangat diperlukan guna mengorganisir langkah-langkah yang akan dilakukan (Suwarno, 2021).

e. Menjalinkan kepercayaan customer

Kepercayaan *customer* menjadi bagian penting karena dapat menentukan keberlangsungan usaha setelahnya. Sebuah usaha yang memperhatikan *customer* secara terus menerus akan mengangkat citra konsumen sehingga akan berdampak pada berbagai aspek, mulai dari konsumen yang tidak mau beralih/menjadi pelanggan tetap, konsumen yang ikut mempromosikan usaha secara tidak langsung kepada lingkungan sekelilingnya, hingga memiliki citra yang baik.

Salah satu langkah awal dalam menjaga kredibilitas serta citra merek dapat dilakukan dengan membangun *customer trust*. Adapun upaya yang dapat dilakukan memperhatikan, pertama *ability*, yakni bersikap sebaik yang diinginkan seperti berlandaskan kejujuran, keterbukaan, dan rasa peduli. Hal tersebut dapat menghindari dari mengecewakan pelanggan. Kedua, *benevolence of business* yang dapat diawali dengan menunjukkan dan memperhatikan kesejahteraan orang lain, dan ketiga *integrity* yakni senantiasa bersikap jujur, keterbukaan, dan adil baik terhadap pelanggan maupun pekerja yang terlibat dalam usaha (Udayana & Pramana, 2019).

f. Memiliki *image branding*

*Image branding* dapat dibentuk dengan konsistennya usaha, sehingga konsumen memiliki julukan tertentu pada usaha yang ditawarkan. Misal sebuah usaha sembako yang awalnya menjual

beras akan selalu dikenal dengan “juragan beras” dan sebagainya.

Saat ini para pelaku usaha/bisnis terus berusaha dan berupaya untuk menampilkan sajian produk dan pelayanan yang berbeda dengan menciptakan sesuatu kekhasan atau keunikan tertentu dalam mengait konsumennya. Mulai dari berlomba-lomba menghadirkan hal baru mulai dari konsep, inovasi, ataupun pelayanan khusus dalam mengemas produk dan jasa, sehingga menjadi sesuatu yang menarik dan menambah nilai jual bagi konsumen. Sebagai contoh dalam dunia perhotelan ditemukan konsep atau kemasan yang sedang berkembang, yakni *konsep eco-friendly approach, personalize service*, menyandang label syariah, dan lain sebagainya yang tentunya didasari akan kebutuhan pasar sebuah usaha, mengikut *trend/up to date*, unik, dan berkesan (Basalamah, 2011).

g. Memercayai sisi spiritual

Selain berkecimpung secara nyata dalam mendirikan usaha, hendaknya tidak melupakan sisi spiritual. Bagi umat muslim di antara dapat dilakukan dengan bersedekah. Beberapa responden mengatakan sedekah mampu membuat usah-usaha yang mereka jalankan menjadi lebih lancar atau ketika mengalami sebuah hambatan akan segera menemukan solusinya.

Islam merupakan agama yang sangat komplit atau sempurna, dapat dikatakan demikian karena seluruh aspek kehidupan telah diatur dengan sedemikian rupa termasuk dalam berwirausaha, pada proses kegiatan tersebut tidak hanya berfokus pada material semata, melainkan memiliki nilai-nilai ibadah yang dapat menghubungkan pelaku kepada sang pencipta. Diantara banyak tips yang telah dipaparkan sebagaimana penjelasan di atas, penerapan nilai-nilai spiritual yang

telah ditetapkan oleh Allah Swt dalam berwirausaha memiliki peran yang besar dalam menunjang keberhasilan dengan hasil yang luar biasa (Hamzah, 2021).

Selain hal-hal pokok di atas, dalam memulai usaha diupayakan untuk membangun relasi, karena hubungan baik dengan dunia usaha dan perusahaan sangat membantu dalam mengatasi keterbatasan yang dihadapi pemula, mulai dari keterbatasan pertemanan, jaringan bisnis/usaha, dan informasi bisnis/usaha. Maka agar menghindari dan mengurangi risiko itu dapat dilakukan dengan mendirikan atau bergabung dengan *startup* atau organisasi di dunia *startup*. Badan atau organisasi ini dapat berperan sebagai wadah berkenaan dengan perkembangan kewirausahaan. Selanjutnya kemitraan dapat dilakukan dengan Lembaga keuangan, baik bank maupun non-bank, untuk memenuhi kebutuhan permodalan *startup* yang akan memulai bisnis. Hal ini penting karena salah satu alasan yang dihadapi pemula saat memulai usaha adalah masalah permodalan (Rifa'i & Nugraha, 2019).

Untuk menjadi seorang wirausaha tentunya juga harus memiliki keberanian berwirausaha, sebagaimana Bakti dan Tjipto dalam jurnalnya memaparkan bahwa seseorang yang berjiwa usaha akan memiliki ciri mulai dari percaya diri, yakin dan optimis akan komitmen, siap menanggung risiko, memiliki inisiatif yang tinggi, selalu berusaha mencari jalan alternatif ketika menemui kendala, memiliki jiwa kepemimpinan, serta menyukai sesuatu yang baru (Endaryono & Djuhartono, 2018).

Sebuah *startup* bisa dimulai dengan mengambil contoh dan pengalaman dari berbagai pihak. Terkadang ada perasaan mengagumi kesuksesan seseorang dan menganggap kesuksesan mereka begitu mudah. Padahal, jika melihat lebih dekat kesuksesan mereka, maka juga banyak suka dan duka di balik kesuksesan tersebut. Namun berkat kegigihan menjalankan bisnis, akhirnya

berhasil. Dapat kita memahami untuk memulai maka hendaknya mulai mencari sesuatu yang Anda sukai. Melakukan sesuatu yang Anda sukai pasti menyenangkan, apalagi jika Anda mendapatkan keuntungan berupa uang. Melakukan tinjauan situasi pasar. Setelah Anda menemukan sesuatu yang Anda sukai, sesuaikan dengan kebutuhan pasar. Jika usaha yang dijalankan sesuai dengan kebutuhan pasar maka usaha yang diambil sudah tepat. Tidak lupa untuk mencari informasi tentang pesaing. Jika informasi tentang pesaing sudah diketahui dengan baik, maka kemampuan usaha bisa diukur (Sari & Hasanah, 2019). Selanjutnya tahap mengembangkan usaha perlu dilakukan saat usaha yang awalnya dirintis telah mengalami kemajuan, sebaiknya saat mengembangkan usaha tidak terlalu jauh dengan usaha awal. Sebagaimana perumpamaan seorang pengusaha kue kering dapat mengembangkan usahanya dengan menghadirkan menu baru seperti *dessert*, lalu merambah minuman-minuman, dan makanan-makanan sejenisnya.

Adapun kerangka berpikir kewirausahaan dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1. Bagan Berpikir Kewirausahaan  
Sumber: Buku Kewirausahaan Teori dan Praktik 2018

Usaha memiliki beberapa jenis yang dapat membedakannya, mulai dari skala mikro, kecil, menengah, dan usaha besar.

a. Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini (UURI No. 20 Tahun 2008).

Kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut (UURI No. 20 Tahun 2008):

- 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

b. Usaha Kecil

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-undang ini (UURI No. 20 Tahun 2008).

c. Usaha Menengah

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini (UURI No. 20 Tahun 2008).

d. Usaha Besar

Usaha besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil

penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia (UURI No. 20 Tahun 2008).

Berdasarkan hasil wawancara narasumber pertama masuk dalam kategori usaha kecil karena usaha tersebut berdiri sendiri atau merupakan sebuah usaha perorangan hingga dapat bekerja sama dengan pemerintah sebagai distributor sembako pada wilayah tersebut. Berdasarkan data yang diperoleh dari wawancara, usaha yang dimiliki oleh narasumber pertama memiliki hasil bersih lebih dari lima puluh juta rupiah. Hal ini tidak menjadi aneh karena usaha tersebut telah lama dikembangkan. Dengan bermodalkan kegigihan dan kerja keras hingga bisa berada di titik sejauh ini.

Adapun wawancara narasumber kedua masuk dalam kategori usaha mikro, karena usaha tersebut memiliki pendapatan paling banyak sebesar lima puluh juta, dengan hasil penjualan paling banyak tahunan yakni tiga ratus juta rupiah (Siregar et al., 2018). Dan telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro.

Berdasarkan perusahaan publik yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia dapat dikategorikan menjadi tiga jenis, yakni kelompok besar berisikan perusahaan manufaktur, perusahaan non manufaktur selain usaha bank dan Lembaga keuangan lainnya, serta terakhir kelompok usaha bank dan Lembaga keuangan (Nengsi, 2021).

a. Perusahaan Manufaktur

Perusahaan Manufaktur adalah perusahaan yang kegiatannya mengolah bahan baku atau mentah menjadi barang jadi dan kemudian dapat dijual (Reschiwati, 2016). Persediaan pada Perusahaan manufaktur terdiri dari:

- 1) Persediaan bahan baku (*Raw Materials Inventory*)

- 2) Persediaan barang dalam proses (*Work in Process*)
- 3) Persediaan barang jadi (*Finished Goods Inventory*)

b. Perusahaan Non-Manufaktur

Perusahaan non-manufaktur adalah perusahaan yang menghasilkan jasa. Perusahaan non-manufaktur terbagi menjadi dua kelompok, sebagai berikut (Achyari, 2001).

- 1) Perusahaan non-manufaktur terkait barang adalah perusahaan yang menghasilkan jasa, namun perusahaan ini tidak dapat memproduksi apabila tidak ada barang yang terkait dengan produksinya.
- 2) Perusahaan non-manufaktur tidak terkait barang, seperti perusahaan jasa konsultasi, penasihat hukum, konsultan bisnis dan lain sebagainya.

c. Usaha Bank dan Lembaga Keuangan

Bank adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya adalah memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu-lintas pembayaran dan peredaran uang. Lembaga keuangan adalah semua badan yang melalui kegiatan-kegiatannya dibidang keuangan, menarik uang dari dan menyalurkan ke dalam masyarakat (UURI No. 14 Tahun 1967).

Adapun jenis wirausahawan menurut Roopke dalam buku kewirausahaan kiat dan proses menuju sukses karya Suryana dapat dibedakan menjadi tiga, yakni wirausahawan rutin, wirausahawan arbitrase, dan wirausahawan inovatif (Suryana, 2013).

a. Wirausahawan Rutin

Wirausahawan Rutin adalah wirausaha yang kegiatan sehari-harinya cenderung bertekankan untuk memecahkan masalah dan memperbaiki standar prestasi tradisional. usaha ini berfungsi untuk mengadakan perbaikan-perbaikan terhadap standar tradisional, bukan menyusun dan mengalokasikan sumber-sumber. beberapa

penghasilan dari usaha ini yaitu barang, pasar, dan teknologi, contohnya pegawai atau manajer. wirausaha rutin dibayar dalam bentuk gaji.

b. Wirausahawan Arbitrase

Wirausaha ini adalah wirausaha yang selalu mencari peluang melalui kegiatan penemuan (pengetahuan) dan pemanfaatan (pembukaan). Contohnya apabila tidak terjadi kesetimbangan dalam penawaran dan permintaan pasar, maka ia akan membeli dengan murah dan menjualnya dengan mahal. tidak perlu melibatkan pembuatan barang dan tidak perlu menyerap dana pribadi wirausaha dalam kegiatan ini karena kegiatan ini adalah spekulasi dalam memanfaatkan perbedaan harga jual dan harga beli (Diana et al., 2010).

c. Wirausahawan Inovatif

Sedangkan Tasrial dalam bukunya yang berjudul Kewirausahaan penanaman jiwa kewirausahaan menuliskan bahwa tipe wirausaha dibagi menjadi solois, *key partner*, grup, profesional, penemu dan peneliti, teknologi canggih. *Work force builder*, *intevetaret intiator*, *concept multiplier*, pengakuisisi, *speculator*, wirausahawan yang menyimpang, manipulator nilai, wirausahawan gaya hidup, manajer total, konglomerat, pengumpul modal, matrilienial atau patrilienial, dan terakhir *go public* (Daryanto et al., 2013).

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

Dalam upaya memperbaiki keadaan guru dapat mencari tambahan dengan cara membuka usaha sehingga tidak hanya terfokus dari gaji utama saja, diharapkan dengan memulai usaha guru dapat memenuhi kebutuhan baik primer, sekunder, diharapkan hingga tersier.

Memulai usaha diawali dengan 1). Memiliki niat/kemauan yang tinggi, 2). Memilih bidang usaha yang diminati sembari membaca peluang pasar, 3). Menentukan modal, 4). *Action*, 5). Menciptakan dan menjalin kepercayaan konsumen 6). Menambah relasi, 7). Memiliki keunikan/*image branding*, 8). Menjaga kredibilitas, 9). Mengatur biaya operasional, 10). Memercayai sisi spiritual.

### **Saran**

Diharapkan melalui pengenalan langkah-langkah dalam memulai usaha, pembaca dan khususnya guru-guru mampu membuka atau mendirikan usaha sampingan sebagai upaya dalam menyejahterakan kehidupan yang belum bisa dipenuhi oleh gaji yang didapatkan.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Achyari, A. (2001). *Instruksi Manajemen Operasi* (2nd ed.). Universitas Terbuka.
- Arasyiah, Rohiat, & Sumarsih. (2020). Kompetensi profesional guru pendidikan agama islam. *jurnal manajer pendidikan*, 14(2), 1–9.
- Arianto, T., & Erlita, E. (2021). analisis pengaruh kebutuhan aktualisasi diri, penghargaan dan kebutuhan sosial terhadap pengembangan karir (Survei pada PT. Bukit Angkasa Makmur Bengkulu Tengah). *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 9(1), 95–106. <https://doi.org/10.37676/ekombis.v9i1.1169>
- Basalamah, A. (2011). Hadirnya Kemasan Syariah dalam Bisnis Perhotelan di Tanah Air. *Binus Business Review*, 2(2). <https://doi.org/10.21512/bbr.v2i2.1222>
- Daryanto, Cahyono, A. D., & Malang, W. P. B. (2013). *Kewirausahaan (Penanaman Jiwa Kewirausahaan)* (Tastrial, Ed.; 1st ed.). Penerbit Gava Media.
- Diana, O., Santoso, D., & Rahmanto, A. N. (2010). Penerapan Nilai-nilai Wirausaha Pada Pengusaha Indie Clothing di Surakarta. *Journal Article*, 1.
- Endaryono, B. T., & Djuhartono, T. (2018). Membangun Jaringan Pasar untuk Mengembangkan Usaha Produk Lokal dalam Menumbuh Kembangkan Usaha Berbasis Sumber Daya Lokal melalui Usaha Mikro dan Keuangan Mikro. *Sosio E-Kons*, 10(3). <https://doi.org/10.30998/sosioekons.v10i3.2793>
- Frinces, Z. H. (2012). Pentingnya Profesi Wirausaha di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Dan Pendidikan*, 7(1). <https://doi.org/10.21831/jep.v7i1.576>
- Hamzah, H. (2021). Nilai-Nilai Spiritual Entrepreneurship (Kewirausahaan) Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Syar'ie*, 4(1).
- INTAN, H., & ELISA, E. (2015). analisis alasan berwirausaha terhadap keputusan pelaksanaan bisnis sampingan ( pada pemilik bisnis di kawasan sekitar kambang iwak dan jalan balap sepeda pom-x palembang). *jurnal manajemen dan bisnis sriwijaya*, 13(2). <https://doi.org/10.29259/jmbs.v13i2.3347>
- Kuswiratmo, B. A. (2016). *Memulai Usaha Itu Gampang! Langkah-langkah Hukum Mendirikan Badan Usaha Hingga Mengelolanya.* (T. R. Visimedia, Ed.; 1st ed., Vol. 1). Visimedia.
- Mansir, F. (2020). kesejahteraan dan kualitas guru sebagai ujung tombak pendidikan nasional era digital. *jurnal ika*, 8(2), 293–303.

<https://unars.ac.id/ojs/index.php/pgsdunars/index>

- Nengsi, N. S. W. (2021). Pengaruh Jenis Usaha, Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan Dan Financial Leverage Terhadap Perataan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2012-2016. *Jurnal Ekobistek*.  
<https://doi.org/10.35134/ekobistek.v8i1.31>
- Noviyanti, N., & Baisa, H. (2018). Hubungan Kompetensi Kepemimpinan Guru Pendidikan Agama Islam dengan Karakter Siswa. *ACMAS*, 1(1), 321–330.
- Purnomo, M., Karneli, O., & Febrian, A. F. (2018). Entrepreneurial Marketing: Apa, Mengapa, Dan Bagaimana? *Jurnal Aplikasi Bisnis*, 8(1).
- Purwanti, E. (2012). Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Umkm Di Desa Dayaan Dan Kalilondo Salatiga. *Among Makarti*, 5(9).
- Putra, R. S., & Zuhdi, U. (2020). Cara Memilih Bisnis Sampingan Yang Tepat Bagi Guru-Guru SMP Al-Islah Surabaya. *Jurnal ABM Mengabdi*, 7(2).  
<https://doi.org/10.31966/jam.v7i2.723>
- Rachmadyanti, P. and W. vd. (2016). Pendidikan Kewirausahaan Bagi Anak Usia Sekolah Dasar. *Prosiding Seminar Nasional Inovasi Pendidikan*. In *Seminar Nasional (MEA)*.
- Rahayu, D., Dian Rahmawati, I., & Meis Andhiarini, R. (2020). pelatihan kewirausahaan bagi guru raudlatul athfal aisyiyah 5 kalitengah kecamatan tanggulangun kabupaten sidoarjo. *Seminar Nasional ADPI Mengabdi Untuk Negeri*, 1(1).  
<https://doi.org/10.47841/adpi.v1i1.31>
- Reschiwati. (2016). *Akuntansi Perusahaan Manufaktur* (1st ed., Vol. 1). Penerbit IN MEDIA.
- Rida, M., Dantes, N., & Rihendra Dantes, K. (2013). hubungan motivasi kerja, masa kerja dan kesejahteraan guru terhadap profesionalisme guru sekolah dasar negeri di gugus ii kecamatan sukasada. *E-Journal Program Pascasarjana Universitas Pendidikan Ganesha*, 3(1).
- Rifa'i, A., & Nugraha, T. E. (2019). Rencana Strategi Dalam Menerapkan Pendidikan Kewirausahaan Di Perguruan Tinggi Melalui Proses Pembelajaran yang Berkelanjutan. (Studi Kasus Pada Universitas Banten Jaya Kota Serang-Banten). *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 1(2).
- Sada, H. J. (2017). Kebutuhan Dasar Manusia dalam Perspektif Pendidikan Islam. *Al-Tadzkiyyah: Jurnal Pendidikan Islam*, 8(2).  
<https://doi.org/10.24042/atjpi.v8i2.2126>
- Sari, R., & Hasanah, M. (2019). pendidikan kewirausahaan (A. N. Huda, Ed.; 1st ed.). K-Media.
- Siregar, G., Sibuea, M. B., & Novita, D. (2018). Model Pengembangan Komoditas Dan Jenis Usaha Unggulan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkm). *Kumpulan Penelitian ....*
- Suryana. (2013). *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses* (D. A. Halim & D. E. Irawan, Eds.; 4th ed.). Salemba Empat.
- Suwarno. (2021). *Manajemen Kewirausahaan Panduan Menghadapi Disrupsi Bisnis* (H. Mulyadi, Ed.; 1st ed., Vol. 1). KENCANA.
- Suwinardi, S. (2019). langkah sukses memulai usaha. *Orbith: Majalah Ilmiah Pengembangan Rekayasa Dan Sosial*, 14(3).

<https://doi.org/10.32497/orbith.v14i3.1317>

- Taruan, M. Mudis. (2011). perbedaan kompetensi guru pendidikan agama islam (Studi Kompetensi Guru PAI Tersertifikasi dan Belum Tersertifikasi di MTs Kabupaten Banjar Kalimantan Selatan). *Analisa*, 18(2), 180–196.
- Udayana, I. B. N., & Pramana, A. (2019). Membangun Kepercayaan Konsumen untuk meningkatkan Intensi Pembelian. *jurnal manajemen dan kewirausahaan*, 7(2). <https://doi.org/10.26905/jmdk.v7i2.3039>
- Wibowo, M. (2011). Pembelajaran Kewirausahaan dan Minat Wirausaha Lulusan SMK. *Eksplanasi*, 6(2).
- Wicaksono, A. (2021, November 25). Pemerintah Didesak Buat Standar Upah Minimum Guru Honorer. *CNN Indonesia*. <https://www.cnnindonesia.com/nasional/20211124190613-20-725659/pemerintah-didesak-buat-standar-upah-minimum-guru-honorer>