

MINDSET KEWIRAUSAHAAN

Melihat peluang, memulai dari yang dimiliki, dan bertumbuh melalui tindakan.

Sasaran: peserta usia 19–35 tahun
Output: Peta Potensi Diri & Target Usaha

Berwirausaha membuka jalan penghasilan baru

Ketika lapangan kerja tidak bertambah secepat jumlah pencari kerja, kita perlu menambah pilihan—bukan hanya menunggu lowongan.

01 Persaingan kerja

Banyak orang mengejar posisi yang sama.

02 Skill cepat berubah

Keahlian cepat berubah mengikuti teknologi.

03 Peluang pasar sekitar

Kebutuhan sehari-hari tetap harus dipenuhi.

Wirausaha = pilihan aktif untuk menciptakan nilai dan penghasilan.

Dunia kerja berubah—kemampuan kita juga harus bergerak

YANG BERUBAH

Jenis pekerjaan dan cara bekerja
Teknologi yang dipakai
Standar layanan pelanggan
Kecepatan persaingan

YANG HARUS DIBANGUN

Kemauan belajar terus
Kemampuan memecahkan masalah
Keberanian mencoba
Keterampilan menjual nilai

Bukan yang paling tahu yang bertahan—melainkan yang paling cepat belajar.

Usia muda adalah modal yang belum tentu bisa dibeli

- | | | |
|----|-------------|---|
| 01 | ENERGI | Bergerak dan mencoba lebih banyak |
| 02 | KREATIVITAS | Melihat cara baru menyelesaikan masalah |
| 03 | ADAPTASI | Cepat belajar alat dan kanal baru |
| 04 | KEBERANIAN | Lebih lentur menghadapi perubahan |

Modal pertama bukan selalu uang. Modal pertama adalah kemauan menggunakan apa yang kita punya.

Berhenti hanya bertanya “ada lowongan?”

POLA PIKIR PENCARI KERJA

Siapa yang mau menerima saya?

Menunggu informasi
Menyesuaikan diri dengan posisi tersedia
Penghasilan bergantung pada kesempatan

POLA PIKIR PENCIPTA PELUANG

Masalah siapa yang bisa saya bantu?

Mengamati kebutuhan
Menciptakan solusi sederhana
Penghasilan tumbuh bersama nilai

Mindset kewirausahaan dimulai dari cara melihat

MASALAH → **KEBUTUHAN** → **PELUANG**

**Wirausaha bukan sekadar menjual barang.
Wirausaha adalah kebiasaan menemukan solusi yang bersedia dibayar orang.**

Latihan cepat: sebutkan 3 keluhan yang sering Anda dengar di lingkungan sekitar.

Wirausaha tangguh memiliki tujuh kebiasaan

01—04

Kreatif
Disiplin
Mau belajar
Berani mencoba

05—07

Peka pada masalah
Tahan menghadapi gagal
Bertanggung jawab

Karakter dibentuk lewat tindakan yang diulang.

Mental pekerja dan wirausaha berbeda pada inisiatif

ASPEK	MENTAL PEKERJA	MENTAL WIRAUSAHA
Arah kerja	Menunggu instruksi	Menentukan prioritas
Masalah	Melaporkan hambatan	Mencari solusi
Risiko	Menghindari ketidakpastian	Mengelola ketidakpastian
Hasil	Upah sesuai peran	Pendapatan sesuai nilai

Kita dapat menjadi pekerja yang baik sekaligus memiliki cara berpikir wirausaha.

Usaha besar lahir dari pengujian kecil

01

MULAI

Pilih satu produk atau jasa sederhana.

02

UJI

Tawarkan kepada calon pelanggan nyata.

03

PERBAIKI

Gunakan masukan untuk bertumbuh.

Prinsip: jangan menunggu sempurna untuk mulai—mulailah agar tahu apa yang perlu disempurnakan.

Masalah sehari-hari dapat menjadi ide usaha

MASALAH YANG TERLIHAT

SOLUSI YANG BISA DIJUAL

Orang sibuk menyiapkan sarapan



Paket sarapan praktis / pre-order

UMKM kesulitan membuat konten



Jasa foto, desain, dan admin media sosial

Warga perlu layanan dekat rumah



Titip belanja, pembayaran, atau antar lokal

Produk lokal sulit masuk pasar



Reseller, paket hampers, atau agregator

Pertanyaan kunci: apakah masalah ini sering terjadi, cukup penting, dan ada yang mau membayar solusinya?

Ide terbaik sering tersembunyi di dalam diri

SKILL

Apa yang bisa Anda kerjakan?

HOBİ

Apa yang Anda sukai?

PENGALAMAN

Masalah apa yang pernah Anda atasi?

JARINGAN

Siapa yang mengenal dan percaya kepada Anda?

Gabungkan minimal dua potensi: misalnya hobi memasak + jaringan kantor = katering makan siang.

Lingkungan sekitar adalah gudang sumber daya

01

BAHAN & PRODUK

Hasil pertanian, makanan khas, kerajinan, limbah bernilai

02

ORANG & KOMUNITAS

Keluarga, tetangga, alumni, kelompok usaha, komunitas digital

03

LOKASI & PASAR

Sekolah, kantor, perumahan, pasar, acara, kanal online

Mulai dari radius terdekat: apa yang tersedia, siapa yang membutuhkan, dan siapa yang bisa membantu?

Takut memulai itu wajar—diam terlalu lama yang berbahaya

RASA TAKUT

Takut gagal
Takut rugi
Takut ditolak
Takut dinilai orang

UBAH MENJADI TINDAKAN KECIL

Uji dengan jumlah kecil
Batasi modal awal
Tawarkan ke orang terdekat
Minta masukan spesifik

Keberanian bukan tidak takut. Keberanian adalah tetap bergerak dengan risiko yang dihitung.

Kegagalan adalah data untuk keputusan berikutnya

1

COBA

Jalankan versi kecil

2

AMATI

Catat respons pasar

3

EVALUASI

Temukan penyebab

4

PERBAIKI

Uji perubahan baru

Jangan hanya berkata “tidak laku”. Cari tahu: produk, harga, pesan, tempat, waktu, atau target pasarnya?

Usaha tumbuh lewat kebiasaan, bukan ledakan semangat

RUTINITAS HARIAN

Catat uang masuk dan keluar
Respons pelanggan dengan cepat
Tawarkan produk setiap hari

RUTINITAS MINGGUAN

Evaluasi penjualan
Perbaiki satu hal
Tambah relasi atau calon pelanggan

Konsistensi = melakukan hal penting bahkan ketika sedang tidak bersemangat.

Kreativitas adalah membuat nilai terasa berbeda

PRODUK BIASA

Kopi

+

SUDUT PANDANG BARU

Paket rapat praktis

=

NILAI BERBEDA

Solusi untuk kantor

Kreativitas bisa hadir melalui rasa, kemasan, pelayanan, cara pesan, kecepatan, cerita, atau segmen pelanggan.

Tantangan: ubah satu produk umum menjadi tawaran yang lebih spesifik.

Pelanggan membeli produk—lalu kembali karena percaya

KEPERCAYAAN DIBANGUN DARI

Janji yang ditepati
Informasi yang jujur
Respons yang ramah
Tanggung jawab saat ada masalah

Skenario

Pesanan terlambat 30 menit.
Apa yang Anda lakukan?

Kabari sebelum ditanya
Minta maaf tanpa berdebat
Beri solusi yang jelas
Tindak lanjuti setelah selesai

Pelayanan yang baik mengubah transaksi menjadi hubungan.

Target pendek membuat langkah terasa nyata

1 MINGGU

Pilih ide dan bicara dengan 5 calon pelanggan.

1 BULAN

Lakukan penjualan pertama dan catat hasilnya.

3 BULAN

Ulangi yang berhasil dan bangun pelanggan tetap.



Target harus spesifik, dapat diukur, dan memiliki tenggat.

Praktik: susun Peta Potensi Diri

1 KEKUATAN DIRI

Saya unggul dalam ...

2 KETERAMPILAN

Saya bisa mengerjakan ...

3 JARINGAN

Saya mengenal / dikenal oleh ...

4 SUMBER DAYA

Saya memiliki akses ke ...

5 TARGET PENGHASILAN

Dalam 3 bulan saya menargetkan ...

Gabungkan jawaban menjadi 1–3 ide usaha yang mungkin diuji.

Mulai sebelum ragu menjadi alasan.

Tulis tiga langkah yang akan Anda lakukan setelah sesi ini:

- 01 Langkah pertama — hari ini

- 02 Langkah kedua — dalam 7 hari

- 03 Langkah ketiga — dalam 30 hari

Usaha tidak dimulai dari niat besar—tetapi dari tindakan pertama.