

PERAN PRAKTEK KERJA INDUSTRI, MAGANG, PKL  
DALAM MENUMBUHKAN SIKAP *ENTREPRENEURSHIP*  
MENUJU INDUSTRI KREATIF PADA PENDIDIKAN KEJURUAN

Yuswati, M.Pd. FT-UNY [Yuswaticc@yahoo.co.id](mailto:Yuswaticc@yahoo.co.id)

Abstrak

Industri kreatif termasuk didalamnya adalah jasa kreatif, merupakan pilar utama dalam mengembangkan sektor ekonomi kreatif yang memberikan dampak positif bagi kehidupan berbangsa dan bernegara. Berazaskan 4 dasar pengukuran ekonomi kreatif, yaitu berbasis nilai produk domestik bruto, berbasis ketenagakerjaan, berbasis kepada aktivitas perusahaan, dan dampak terhadap sektor-sektor lain. Program magang atau latihan kerja atau di SMK disebut PKL/ Praktek Kerja Lapangan/ Praktek Industri di Perguruan Tinggi yang terprogram dengan baik, akan mampu memberikan kontribusi terhadap perkembangan jiwa wirausaha. Proses pembelajaran bersinergi antara pengembangan *hardskill* dan *softskill* didunia industri inilah merupakan embrio pembentukan jiwa *entrepreneurship* bagi seseorang dimasa mendatang. Berdasarkan penelitian terhadap 200 lebih siswa SMK Jurusan Kecantikan, diperoleh gambaran bahwa faktor yang paling berpengaruh terbesar dalam kesiapan siswa sebagai wirausaha adalah kegiatan magang/ PKL. Magang kerja sebagai aktifitas mendekatkan dunia sekolah dengan industri jasa, agar kedua institusi ini dapat *link and match*. Magang dapat dilaksanakan secara terprogram sesuai tuntutan kurikulum, namun dapat pula dikembangkan dalam program-program yang sifatnya *hidden curriculum*. Mendidik jiwa wirausaha bukan hal yang mudah bagi lembaga pendidikan, karena manusia merupakan individu yang unik, namun demikian harus selalu diupayakan agar siswa SMK yang dipersiapkan sebagai tenaga kerja kelas menengah ini lebih siap bersaing didunia kerja.

Kata kunci: Peran Praktek Industri

## 1. Pendahuluan

Industri kreatif dapat didefinisikan sebagai:“Industri yang berasal dari pemanfaatan kreatifitas, ketrampilan serta bakat individu untuk menciptakan kesejahteraan serta lapangan pekerjaan dengan menghasilkan dan mengeksploitasi daya kreasi dan daya cipta individu tersebut “. Ekonomi kreatif berazaskan 4 dasar pengukuran yaitu berbasis nilai produk domestik bruto, berbasis ketenagakerjaan, berbasis kepada aktivitas perusahaan, dan dampak terhadap sektor-sektor lain.

Berdasarkan klasifikasinya industri kreatif dibagi menjadi 14 jenis yang meliputi periklanan, arsitektur, pasar barang seni, kerajinan, desain, fashion, film-video-fotografi, permainan interaktif, musik, seni pertunjukan, penerbitan dan percetakan, layanan komputer dan piranti lunak, radio dan televisi, serta riset dan pengembangan. Kontributor tujuh terbesar adalah (1) fesyen dengan kontribusi sebesar 29,85%, (2) Kerajinan dengan kontribusi sebesar 18,38%, dan (3) periklanan dengan kontribusi sebesar 18,38%, (4) televisi dan radio, (5) arsitektur, (6) musik, dan (7) penerbitan dan percetakan.

Bagaimana kondisi industri kreatif di Daerah Istimewa Yogyakarta? Menurut Irfan, saat ini jumlah industri kreatif di Kota Yogyakarta mencapai 17.500 unit. Sebiaan besar unit usaha tersebut merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang saat ini dibina oleh Dewan Kerajinan Nasional (Dekranas) Kota Yogyakarta (<http://gudeg.net>). Angka tersebut cukup fantastis, dan logikanya angka pengangguran di DIY sudah semestinya rendah. Apakah masalah pengangguran masih menjdi prioritas utama dan serius untuk ditangani? Apakah kaitan antara industri kreatif dan wirausaha?

Dampak krisis ekonomi 1997 masih terasa hingga kini, diantaranya adalah masalah pengangguran. Data Disnakertrans Propinsi DIY menunjukkan bahwa jumlah pengangguran berdasarkan tingkat pendidikan di DIY dari 144.283 angkatan kerja pada tahun 2005, menjadi 151.570 pada tahun 2006, dimana 51.59 % laki-laki dan 48.41 % perempuan. Data tahun 2006 tersebut diketahui bahwa 51.788 pengangguran berasal dari SLTA, artinya lebih dari 30% lulusan SLTA menganggur, mereka tidak mampu melanjutkan pendidikan ke Perguruan Tinggi dan tidak bekerja (KR, 6 Agustus 2007: 15).

Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS) Agustus 2008, jumlah pengangguran terbuka di Indonesia tercatat sebanyak 9,39 juta orang (8,39%) dari total angkatan kerja sekitar 111,4 juta orang. Pengangguran terbuka didominasi lulusan SMK sebesar 17,26%; sekolah menengah atas 14,26%; perguruan tinggi 12,59%; lulusan sekolah menengah pertama 9,39%; dan lulusan sekolah dasar 4,57%. Fakta bahwa lulusan SMK menjadi penyumbang terbesar angka pengangguran tentu sangat menggelitik. Ternyata ada beberapa faktor yang mempengaruhinya. Pertama, seorang lulusan SMK menjadi pilih-pilih terhadap pekerjaan, harus sesuai dengan bidang keahlian. Kedua, mayoritas orang tua yang menyekolahkan anaknya di SMK adalah orang tua yang tergolong tidak mampu. Pada saat anak akan berwirausaha, maka kendala utama adalah modal. (Miftachul Huda. 2009. <http://socialworkers.or.id>).

Yang menjadi pertanyaan adalah apakah modal (uang/ *fresh money*) menjadi kendala utama siswa untuk melangkah kedunia wirausaha? Adakah faktor lain yang ikut berperan didalamnya? Bagaimana sekolah atau lembaga pendidikan kejuruan menyiapkan lulusannya untuk siap bersaing didunia wirausaha?

## 2. Pembahasan

Membahas masalah industri kreatif, maka ada 2 hal yang paling mendasar yaitu kesiapan keterampilan yang spesifik (*hardskill*) dan kesiapan berwirausaha (*softskill*). Pembahasan selanjutnya lebih focus pada kesiapan berwirausaha yang lebih menitik beratkan pada aspek jiwa wirausahanya.

Persyaratan menjadi seorang wirausaha dikemukakan oleh beberapa ahli, diantaranya adalah teori *the five P's of entrepreneurship*, yaitu: 1) *Purposeful. Sets goals and strives diligently to accomplish them.* 2) *Persuasive. Influences others, such as bankers, suppliers, and customer to assist in reaching desired goals.* 3) *Persistent. Persues goals continually and often against great odds. Set back and disppoinment do not halt the efforts toward goal attainment.* 4) *Presumptuous. Strike out boldly and act when orhers hesitate to do so. Is willing to take calculated risk and to accept innovative approaches.* 5) *Perceptive. Should be able to understand how each separate decision relates to accomplishing establish goals.* (Stead, 1987: 766).

Seorang wirausaha harus memiliki tujuan yang jelas atau *purposeful*, yaitu menempatkan tujuan secara cerdas dan kokoh. Wirausaha memerlukan kemampuan *persuasive* bila berhubungan dengan bank, *suppliers* dan konsumen. Sikap *persistent* wirausaha dengan selalu kontinyu dan konsisten terhadap tujuan yang ditetapkan dan selalu melawan segala rintangan, menata ulang hal-hal yang mengecewakan serta tidak pernah berhenti berupaya menuju sukses untuk mencapai tujuan.

Apa yang harus dilakukan oleh lembaga pendidikan untuk menamkan jiwa wirausaha kepada warga belajarnya? Terilhami oleh buku yang berjudul “Wirausaha dari Nol” oleh Adrias Harefa (2002: 1-122) tentang 10 langkah sukses wirausaha, yaitu: (a) digerakkan oleh ide dan impian, (b) lebih mengandalkan kreatifitas dan inovasi, (c) memiliki keberanian, (d) percaya pada hoki secara positif, (e) melihat masalah sebagai peluang, (f) memilih usaha sesuai hobi dan minat, (g) mulai usaha dengan modal seadanya, (h) senang mencoba hal baru, (i) selalu bangkit dari kegagalan, dan (j) tidak mengandalkan gelar. Bagaimana lembaga pendidikan mampu mengembangkan ke 10 langkah wirausaha dari nol tersebut diatas?

a. Digerakkan oleh ide, intuisi dan impian.

Salah satu ciri-ciri atau sifat wirausaha menurut Bygrave (Buchari, 2005: 54-55) adalah bahwa seorang wirausaha hendaknya memiliki *power of dream* atau impian. Seorang wirausaha harus mempunyai visi kedepan baik untuk diri maupun usahanya, serta mempunyai kemampuan untuk mewujudkan impiannya. Mimpi disini berkonotasi positif, yaitu adanya cita-cita atau obsesi yang harus diraihinya.

Banyak siswa bahkan mahasiswa yang sekolah atau kuliah semata, tanpa mengetahui kedepan mau menjadi apa dan bekerja dimana. Banyak diantara mereka hidup mengalir tanpa arah yang jelas. Tanpa adanya intuisi ingin menjadi apa, mendalami bidang tertentu sesuai minatnya atau berwirausaha dibidang apa, maka sulit untuk pembinaannya. Hal-hal seperti ini yang diakibatkan oleh adanya kesalahan dalam pemilihan jurusan/ keahlian.

b. Lebih mengandalkan kreatifitas dan inovasi, serta mencoba hal baru.

Kunci utama menjadi *entrepreneur* adalah berpikir kreatif. Pola pikir kreativitas dapat dikembangkan dengan: (a) posisikan diri berbeda dengan yang lain, (b) teori inovasi adalah berpikirlah berbeda dan dari “*nothing*” menjadi hasil yang spektakuler, (c) berpikir lebih detail dari yang lain, (d) berpikir bahwa bisnis akan sempurna dan tidak mungkin terlampaui oleh orang lain, (e) berpikir bahwa kesulitan pasti ada jalan keluarnya, (f) kesulitan dan inspirasi itu seperti dua sisi mata uang, (g) pengetahuan hanya 1% dan imajinasi 99% (Hendro, 2005: 126-135).

Kisah sukses bisnis Kaos Dagadu Yogyakarta adalah berawal dari ide cemerlang yang kreatif, yaitu menjual kaos dengan disain ”plesetan kata-kata”. Minat konsumen jelas pada disain kaosnya, karena secara fisik kaos oblong Dagadu sama dengan produk T Shirt lainnya. Ide kreatif oleh kelompok lainnya adalah memproduksi Dagadu Aspal, tanpa melihat dari sudut pandang legalitas, ide tiruan atau imitasi ini termasuk kreatif.

Inovasi adalah suatu proses perubahan peluang menjadi gagasan atau ide yang dapat dijual dan bukan selalu berupa ide yang sangat rumit, tetapi kadang inovasi berasal dari ide sepele dan sejenis saja asal merupakan yang baru dan harus lebih baik dari yang telah ada. Ada empat jenis inovasi menurut Kuratko (2002: 3) yaitu: (a) invensi atau penemuan, (b) ekstensi atau pengembangan, (c) duplikasi atau penggandaan, (d) sintesis, kombinasi atau gabungan.

Penanaman kreatifitas pada dunia pendidikan adalah dengan menanamkan pengertian bahwa disain, produk atau karya yang dihasilkan harus berbeda. Proses inovasi dapat dimulai dari meniru, kemudian memodifikasi dan penemuan baru.

c. Menunjukkan keberanian yang *smart* :

*The entrepreneur is the prime risk taker in capitalistic system. Entrepreneurs put their ideas and money on the line entering some area of business. In effect, there are betting*

*that they can operate efficiently enough to earn a profit despite competition, government controls, and other risks.* (Stead, 1987:14).

Didalam sistim ekonomi kapitalis, wirausaha adalah seorang *risk taker* atau seseorang yang berani mengambil resiko. Seorang wirausaha akan menempatkan ide atau gagasan serta mempertaruhkan uangnya untuk kepentingan bisnis. Dengan konsep efisiensi mereka berharap mendapatkan cukup keuntungan dari bidang usahanya, meskipun berhadapan dengan segala kompetisi, sistim pemerintahan dan resiko yang lain.

Latihan pengambilan resiko ini harus sering dilatihkan pada warga belajar, bila memungkinkan sebagian besar mata ajar praktek, dapat melatih *risk taker* ini. Yaitu dengan mengembalikan uang hasil praktek melebihi modalnya. Banyak kasus menjahit untuk dipakai sendiri, memasak untuk dimakan sendiri, merawat kecantikan untuk diri sendiri, kurang melatih kepekaan *risk taker* ini.

d. Percaya pada hoki secara positif

Menurut Hendro (2005: 101) bahwa keberuntungan merupakan modal yang berasal dari Tuhan, namun keberuntungan akan hinggap pada orang yang siap, karena mengandung unsur TIME (*timing, intuition, momentum, effort*). Persiapkanlah segala sesuatu, latihlah intuisi, usaha yang tidak mengenal lelah, serta amati momentum yang ada, maka keberuntungan akan hadir. Keberuntungan atau hoki dalam bisnis benar-benar talenta, bakat, plus kerja keras dan diperbanyak lagi dengan kesediaan mengambil resiko. Keberuntungan dapat diakronimkan dengan Labour *Under Correct Knowledge*, artinya seseorang akan mendapatkan *luck* atau hoki apabila bekerja dengan mendapatkan informasi atau pengetahuan yang benar. Keberuntungan hanya diperoleh bagi orang yang siap, berjaga-jaga dan tidak bermalas-malasan. Demikian halnya pendapat Peter F. Drucker bahwa hoki atau keberuntungan adalah pertemuan antara persiapan dan kesempatan atau peluang. Saat terjadi pertemuan keduanya itulah disebut *luck*. Keberuntungan, hoki atau *luck* ada diluar kuasa manusia. Walau demikian, hoki dapat disiasati agar hinggap pada kita.

e. Melihat masalah sebagai peluang.

Sekali kita berani mengambil resiko, dari situlah kita akan belajar dan mengetahui cara memecahkan masalah. Peluang usaha ialah kesempatan/ waktu yang tepat yang seharusnya diambil oleh seorang wirausahawan untuk mendapatkan keuntungan. Adakalanya peluang usaha atau bisnis tersebut tidak akan membuahkan hasil yang memuaskan yang disebabkan peluang usaha atau bisnis itu tidak digali atau di manfaatkan dengan baik. Untuk menggali dan memanfaatkan peluang usaha atau bisnis seorang wirausahawan harus berfikir secara positif dan kreatif, diantaranya: (a) harus percaya dan yakin bahwa usaha atau bisnis bisa dilaksanakan, (b) harus menerima gagasan-gagasan baru di dalam dunia usaha atau bisnis, (c) harus bertanya kepada diri sendiri, (d) harus mendengarkan saran-saran orang lain, (e) harus pandai berkomunikasi. Dalam mengidentifikasi peluang usaha dapat dilakukan dengan cara: (a) belajar ilmu manajemen usaha, (b) meminta jasa konsultan manajemen, (c) meminta jasa keluarga dan kenalan yang pintar dalam usaha, dan (d) mempelajari tentang kegagalan maupun keberhasilan wirausahawan lain.

f. Memilih usaha sesuai hobi dan minat.

Berdasarkan autobiografi orang-orang sukses didunia wirausaha adalah bahwa mereka memilih bidang usaha sesuai dengan hobinya. Disinilah peran pengembangan minat dan bakat di sekolah, khususnya disekolah kejuruan. Pada sekolah kejuruan setidaknya siswa telah memilih jurusan sudah sesuai minatnya. Proses selanjutnya adalah sekolah perlu mengetahui bakat anak dan mengembangkan potensi yang ada untuk memberikan kesempatan berkembang optimal. Bill Gates dan sederet enterpreneur besar yang sukses adalah contoh *enterpreneur* yang memulai bisnisnya tidak untuk menjadi kaya, tujuan utamanya bukan uang, tetapi bisnis yang dipilih dimulai dari kegemaran atau hobinya tentang sesuatu. Di Indonesia Linda Chandra yang anak wirausaha emas berlian sukses, memilih bisnis sepatu yang menjadi kegemarannya sejak kecil. Theresia Juliaty sukses dalam bisnis "Brownies" dari Bandung, memulai bisnisnya dari hobi memasak dan merupakan impiannya sejak kecil. Mengerjakan sesuatu sesuai hobi akan memiliki

power kuat untuk selalu mengerjakannya, dan jika memilih bidang usaha yang sesuai dengan hobi dan minat pribadi, maka boleh jadi akan tetap berbisnis walau dengan modal kecil sekalipun. Hobi dan mimpi adalah dua mata uang modal wirausaha yang memiliki power luar biasa.

g. Memulai usaha dengan modal seadanya.

Kisah sukses seorang Martha Tilaar yang memulai bisnis kecantikan dengan membuka salon kecantikan di garasi. Kini menjadi salah satu wanita pengusaha yang bergerak memproduksi kosmetika, bisnis lembaga pendidikan kecantikan dan usaha Franchise untuk salon kecantikan dan Spa. Banyak pelaku bisnis ketika ditanya awal perjalanannya, mengatakan usahanya dimulai dengan modal "dengkul". Ketika berbicara tentang modal dalam berbisnis, semua orang berpikir tidak mempunyai "modal", karena pengertian modal hanya sebatas uang, investasi dan operasional.

Menurut Hendro (2005: 96-103) bahwa modal dalam bentuk uang sebenarnya hanya 10% yang dibutuhkan oleh seorang modal *Smart Entrepreneur* yaitu: (1) pengalaman, (2) pengetahuan, (3) keahlian plus pengetahuan, (4) kemampuan mengatasi rasa takut, (5) konsep bisnis yang dikembangkan, (6) jaringan relasi, (7) kreativitas dan inovasi (8) uang/ aset, dan (9) keberuntungan.

Pertanyaannya adalah, apakah mungkin berbisnis tanpa modal (uang) yang besar? Jawabnya adalah bisa. Caranya adalah menjual "skill dan knowledge", menjual *networking* dan *community*, menjual hobi dan kesukaan menjual pengalaman, menjual "nama" anda serta menjual informasi yang dimiliki.

h. Selalu bangkit dari kegagalan

Pada umumnya kelemahan ataupun kegagalan usaha justru disebabkan oleh pemimpin, pemilik atau pengelola usaha itu sendiri. Mereka tidak berusaha mengembangkan diri dengan mempelajari pengetahuan dan teknologi baru. Mereka juga kurang tanggap dengan perubahan perkembangan dalam masyarakat. Sebagian besar para pengelola usaha mengabaikan pencatatan transaksi keuangan dan tidak melakukan pembukuan yang baik. Selain itu mereka juga enggan melakukan promosi dan riset pasar serta meremehkan kebutuhan konsumen.

i. **Tidak mengandalkan gelar**

Sukses dan belajar dalam bisnis adalah dua sisi mata uang yang tidak terpisahkan. Pada saat kita memutuskan untuk berwirausaha, disaat itulah kira belajar. Karena banyak hal yang harus dikerjakan, dipelajari dan diputuskan dan banyak problema yang harus dicari solusinya, dimana semua proses itu pada hakikatnya adalah belajar. Karena prinsip belajar dari sudut pandang Empirisme adalah dari tidak tahu menjadi tahu.

Contoh wirausahawan yang meninggalkan bangku kuliah untuk menekuni dunia Sukiyatno Es Teler 77 tidak memiliki ijazah SMU, Purdi Chandra Primagama pernah drop out dari UGM dan IKIP Yogyakarta, beberapa wirausaha Kecantikan mendapatkan pendidikan formalnya di Tata Kecantikan setelah sukses dalam menjalankan bisnisnya.

Pengaruh keluarga dalam perkembangan jiwa wirausaha anak cukup kuat. Penelitian yang dilakukan oleh Mc Clelland (1961) di Amerika Serikat menunjukkan bahwa 50% pengusaha yang menjadi sample penelitiannya (diambil secara acak) berasal dari keluarga pengusaha. Sulasmi (1989) terhadap 22 orang pengusaha wanita di Bandung juga menunjukkan bahwa sekitar 55% pengusaha tersebut memiliki keluarga pengusaha (orang tua, suami, atau saudara pengusaha). Kedua peneliti di atas menunjukkan membenaran bahwa salah satu faktor pendorong wirausaha adalah *confidence modalities*. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Mu'minah (2001) atas 8 orang pengusaha paling sukses di Pangandaran menunjukkan bahwa semua pengusaha tersebut memulai usahanya karena keterpaksaan. Penelitian ini menemukan faktor *tension modalities* sebagai pendorong wirausaha seseorang.

Menurut Meggison & Byrd (Yohnson, 2003: 102) menemukan hasil studi yang dilakukan *US Trust* Amerika menemukan hampir 40 % dari 1% orang kaya di Amerika mendapat kekayaannya berasal dari memiliki sebuah bisnis kecil. Setiap tahun sekitar tiga perempat dari satu juta orang yang memimpikan memiliki bisnis sendiri menjadi kenyataan, dan adanya peningkatan pada minat terhadap bisnis kecil.

#### Keterkaitan Magang/ PKL, kewirausahaan dan industri kreatif

Berdasarkan hasil penelitian di Jurusan Kecantikan SMK se DIY pada tahun 2006, diperoleh hasil bahwa Lingkungan keluarga, prestasi mata diklat produktif dan pengalamam praktek kerja industri, secara bersama-sama berpengaruh positif dan sangat signifikan terhadap kesiapan wirausaha siswa Tata Kecantikan di SMKN DIY. Lingkungan keluarga berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap kesiapan wirausaha siswa Tata Kecantikan. Prestasi mata diklat produktif dan pengalaman praktek kerja industri, keduanya berpengaruh positif signifikan terhadap kesiapan wirausaha siswa.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran orang tua sangat kurang dalam pembinaan jiwa wirausaha siswa, hal ini diprediksi karena latar belakang orang tua yang bukan wirausahawan. Dengan demikian sekolah adalah satu-satunya tumpuan untuk berkembangnya jiwa wirausaha siswa (*softskill*) dan keterampilan (*hardskill*).

Mengutip kembali definisi industri kreatif yang berasal dari pemanfaatan kreatifitas, ketrampilan serta bakat individu untuk menciptakan kesejahteraan serta lapangan pekerjaan dengan menghasilkan dan mengeksploitasi daya kreasi dan daya cipta individu tersebut, maka program magang/ praktek kerja industri yang terencana dengan baik adalah memiliki muatan khusus seperti berikut ini:

- a. Magang/ PKL/ Praktek Industri sesuai dengan minat dan bakat siswa adalah salah satu upaya untuk mendekatkan impian/ *dream*. Kita ketahui bahwa keahlian di bidang Boga, Busana dan Kecantikan sangatlah luas. Maka pemilihan tempat Magang Industri hendaknya berdasarkan minat siswa secara spesifik, missal Bidang boga dengan pemilihan industry Pastry, Restoran, Katering. Bidang Busana di Home Industri produk tertentu, Butik, Industri Batik dst. Bidang Kecantikan secara spesifik dapat dikelompokkan pada Perawatan Kecantikan, Kecantikan Rambut, Kecantikan Kulit, Studio TV dsb.
- b. Industri yang dipilih hendaknya sudah eksis, karena dapat belajar kreatifitas dalam arti yang luas pada dunia industriseperti:
  1. Kreatif membidik pangsa pasar
  2. Kreatif dalam menjalin kerjasama
  3. Kreatif dalam memasarkan produk atau jasa
  4. Kreatif dalam mengelola modal
  5. Kreatif dalam mengelola SDM.
  6. Kreatif dalam memberikan jasa layanan.
  7. Kreatif dalam Marketing secara On Line, dst
- c. Siswa perlu melihat dari dekat bahwa sukses didunia wirausaha diperlukan : (1) *Work hard* atau kerja keras, (2) *Work Smart* atau kerja dengan cerdas, (3) *Enthusiasm* atau kegairahan, dan (4) *Service* atau pelayanan.
- d. Dunia usaha adalah industri kreatif, karena tanpa kreatifitas tersebut bisnis yang dijalankan pasti sudah ambruk atau gulung tikar.
- e. Kegiatan magang dapat dilakukan dalam bentuk lain, seperti Bakti Sosial. Sebagai contoh adalah program pembentukan jiwa wirausaha di Prodi DIII Tata Rias Kecantikan FT UNY, diantaranya adalah 1) Program Bakti Sosial potong rambut

gratis bekerjasama dengan LSM diberbagai kegiatan diwilayah DIY 2) Membuka potong rambut murah diarea publik seperti didepan Gedung Agung Malioboro 3) Mensponsori berbagai kegiatan make-up dan Rias Pengantin gratis diberbagai event 4) Mengisi show Rias Fantasi diberbagai Mall di Yogyakarta. Program inilah sebagai upaya untuk membangun rasa percayadiri, kerjasama, tanggung jawab, *teamwork* dan kemampuan *soft skill* lainnya, disamping meningkatkan kompetensi dibidang Kecantikan itu sendiri. Kondisi serupa kiranya dapat dilakukan pada bidang boga dan busana.

### 3. Kesimpulan.

Perlu dirancang program Magang/ Praktek Industri yang mana warga belajar tidak semata-mata belajar keterampilan maupun manajemen, namun mencoba meningkatkan sikap wirausaha. Sehingga, perlu poin-poin yang harus ditanyakan dan diungkap pada saat siswa terjun di Industri.

Hal-hal lain yang dapat dilakukan sekolah ntuk mengembangkan *softskill* sikap atau jiwa wirausaha adalah:

- a. Perlu adanya arah yang jelas tentang minat, impian dan lebih baik lagi mengetahui bakat setiap warga belajar. Test wawancara pada saat masuk lembaga pendidikan sangat diperlukan. Hobi, minat dan bakat serta impian adalah anugrah terindah dari Allah SWT, karena dengan itu semua kita dapat hidup layak. Hobi dan mimpi adalah dua mata uang modal wirausaha yang memiliki power luar biasa. Penemuan minat ibaratnya penemuan zona harta karun yang potensial untuk digali dan dikembangkan. Semua orang memiliki hobi atau minat terhadap sesuatu, namun tidak semuanya mampu menjadikan minat menjadi sesuatu yang produktif. Mengubah hobi sesuatu yang sifatnya konsumtif menjadi peluang sebuah usaha yang produktif adalah sangat diperlukan sebagai bekal jiwa wirausaha. Dan disinilah peran dan tanggung jawab lembaga pendidikan untuk membantu warga belajar menemukannya.
- b. Perlu program mengembangkan kreatifitas dan kemampuan inovatif di sekolah.
- c. *Risk taker* harus dimulai dari sekolah dan dimulai sejak dini, serta dapat dimulai dari hal-hal beresiko kecil.
- d. Warga belajar harus ditanamkan arti kata *Luck* secara positif.
- e. Berbicara masalah wirausaha dan kaitannya dengan industri kreatif, tidak harus dalam skala besar. Sebagaimana Centucky Fried Chicken yang memulai usahanya dengan menjajakan Ayam Gorengnya, *door to door* berkeliling dari rumah kerumah. Bahkan usaha yang dimulai dari kecil inilah yang tahan banting dan tidak mudah bangkrut.
- f. Guru sangat berperan penting dalam upaya membangkitkan jiwa wirausaha siswa, dengan demikian guru, sekolah dengan segenap fasilitas dan program pembelajaran praktek disekolah (*hardskill*) dan jiwa wirausaha (*softskill*), serta industry, sangat diperlukan untuk saling bersinergi.

### 4. Daftar Pustaka

Andrias Harefa. (2002). *Berwirausaha dari nol*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Daffa : *Masa depan itu miliknya sang pemberani, inovatif dan jiwa wirausaha*. Diambil 24 Juli 2007, dari [http://www/google.com/tangan diatas.com](http://www.google.com/tangan diatas.com).

Elfiky. Ibrahim (2007). *Dreams revolution: 10 kunci sukses merubah khayalan menjadi kenyataan*. (Terjemahan Syarif Hade Masyah). Jakarta: Hikmah. (Buku asli diterbitkan tahun 2003).

Hendro. (2005). *How to be come a smart entrepreneur and to star a new business*. Yogyakarta: Andi Offset.

Miftachul Huda. 2009. <http://socialworkers.or.id>).

Pranowo, *Pembelajaran yang menumbuhkan sikap wirausaha*,  
<http://www.ekofeum.or.id/artikel.php?cid=51>

Stead Richard D. And James R. Lowry. (1987) *Business: An introduction*. Colorado: South-Western Publishing Co.

Suryana, 2003, *Kewirausahaan: Pedoman praktis, kiat dan proses menuju sukses*, Jakarta: Salemba Empat

Tjahja Muhandri. (2002). *Strategi penciptaan wirausaha (pengusaha) kecil menengah yang tangguh*. <http://www.google.com>.