

LAPORAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



**Membangun *Driverpreneur* bagi *Driver Transportasi Online* di
Kecamatan Ungaran Barat dan Kecamatan Ungaran Timur
Kabupaten Semarang**

Oleh :

1. Fajar Suryatama, S.Sos., S.E., M.M
2. Pitaloka Dharma Ayu, S.E., M.B.A
3. Nurmiyati, S.E., M.M

**LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS DARUL ULUM ISLAMIC CENTRE SUDIRMAN GUPPI
TAHUN 2024**

HALAMAN PENGESAHAN

- 1 Judul Kegiatan : Membangun Driverpreneur bagi Driver Transportasi Online di Kecamatan Ungaran Barat dan Kecamatan Ungaran Timur Kabupaten Semarang
- 2 Tempat Kegiatan : Kampus Undaris, Kecamatan Ungaran Timur Kabupaten Semarang
- 3 Ketua Pelaksana Kegiatan :
a. Nama Lengkap : Fajar Suryatama., SE., MM
b. NIDN : 0622047503
c. Jurusan/Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Darul Ulum Islamic Centre Sudirman GUPPI (UNDARIS)
d. Universitas : Jl. Slamet Riyadi No. 1 Ungaran, Ungaran Barat, Kabupaten Semarang
e. Alamat Rumah/Telpo :
f. No Hp. / Email : 08179519451/fsuryatama@gmail.com
- 4 Anggota Pelaksana Kegiatan :
Pitaloka Dharma Ayu., SE.,MBA.
Nurmiyati., SE., MM
Puput Novelia Putri
Maria Fenina
- 5 Biaya Total : Rp. 2.500.000
- 6 Waktu Pelaksanaan : september 2024 – november 2024

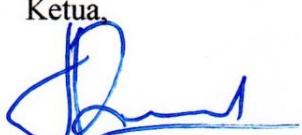
Ungaran, 25 Oktober 2024

Mengetahui,
Dekan



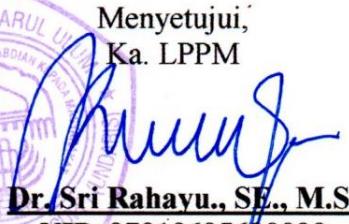
M. Arif Rakhman, SE.,ME
NIP. 19111406870215

Ketua,



Fajar Suryatama., SE., MM
NIP. 14082204750190

Menyetujui,
Ka. LPPM



Dr. Sri Rahayu., SE., M.Si
NIP. 97010605690090

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
ABSTRAK	iii
DAFTAR ISI	iv
KATA PENGANTAR	v
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah		
B. Permasalahan dan Solusi		
C. Tujuan		
D. Metode Pengabdian		
BAB II PELAKSANAAN	4
A. Peserta		
B. Pelaksanaan		
C. Tempat		
D. Waktu		
BAB III PENUTUP	4
A. Simpulan		
B. Saran		
DAFTAR PUSTAKA	4
Lampiran		
1. Surat Tugas	
2. Daftar Hadir Peserta	
3. Foto Kegiatan	
4. Power Point	

ABSTRAK

Tujuan dari dilaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat pada driver transportasi online di Ungaran untuk memberikan ilmu dan panduan kepada para driver transportasi online di Ungaran agar mampu menjadi seorang driverpreneur dan memberikan pemahaman akan mudahnya memulai bisnis dan pentingnya menambah penghasilan dari berbagai potensi sumber pendapatan di sekitar kita.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan *focus Group Discussion* dan bedah buku antara para driver transportasi online atau keluarganya serta masyarakat yang berminat untuk menumbuhkan jiwa entrepreneur. dengan melibatkan beberapa (dua) mahasiswa serta analisis buku terbitan terbaru berjudul Driverpreneur.

Dalam rangka menumbuhkan jiwa entrepreneur, pengabdian ini menggarisbawahi pentingnya Bagaimana cara menggali potensi diri , analisa kelayakan bisnis pada bisnis yang akan dilakukan, memulai usaha dan membuatnya berkembang bagi para driver transportasi online di wilayah kecamatan ungaran barat dan kecamatan ungaran timur kabupaten semarang.

Kata Kunci: Driverpreneur

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya, sehingga pengabdi dapat menyelesaikan laporan pengabdian masyarakat. Laporan pengabdian ini merupakan komitmen akademis dalam melaksanakan kegiatan tri dharma pendidikan di lingkungan Undaris. Laporan ini memaparkan hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat yang difokuskan pada menumbuhkan jiwa entrepreneur. Tujuan dari pengabdian ini adalah untuk mendapatkan wawasan mendalam tentang dunia entrepreneur, menggali potensi diri, melakukan analisa usaha, memulai usaha dan fokus mengembangkan usaha.

Kami ingin mengungkapkan rasa terima kasih yang tulus kepada seluruh pihak yang telah mendukung dan berpartisipasi dalam pelaksanaan pengabdian ini. Terima kasih kepada para LPPM Undaris, peserta PKM, serta berbagai pemangku kepentingan lainnya yang telah memberikan kontribusi berharga dalam proses pengumpulan data dan informasi.

Kami berharap laporan ini dapat memberikan wawasan yang berharga bagi para pembaca, khususnya driver transportasi online, Akademisi, Instansi terkait, dan pihak-pihak yang memiliki kepentingan terkait. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan ini mungkin masih terdapat kekurangan, baik isi maupun tulisan, oleh karena itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak. Semoga hasil laporan pengabdian ini bermanfaat dan berkontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

Ungaran, 25 Oktober 2024

Pelaksana Kegiatan,

Fajar Suryatama

A. Latar Belakang

Transportasi online dalam kurun waktu 10 tahun terakhir mengalami perkembangan pesat seiring semakin majunya teknologi informasi dan komunikasi, transportasi online sudah menjadi bagian tak terpisahkan dengan kebutuhan manusia akan berbagai hal yang berkaitan dengan perpindahan manusia dan produk dari satu titik lokasi ke titik lokasi yang lain. Dunia transportasi online sangat dinamis utamanya masalah permintaan dan penawaran, jumlah order jasa transportasi naik-turun seiring kondisi dan situasi. Demand-supply dunia jasa transportasi online dipengaruhi banyak faktor, beberapa faktor tersebut diantaranya; kondisi ekonomi, aturan hukum, waktu, cuaca.

Kondisi ekonomi masyarakat yang baik akan membuat permintaan jasa transportasi online akan meningkat, sebaliknya situasi ekonomi yang buruk (inflasi tinggi, PHK tinggi, krisis ekonomi) membuat permintaan akan turun. Aturan hukum berkaitan dengan kebijakan dari pemerintah utamanya transportasi dan lalu-lintas, misalnya aturan ganjil-genap, jalan berbayar, jalan searah, tarif, larangan dan pembatasan area parkir. Waktu berkaitan dengan jam sibuk(berangkat/pulang kerja/sekolah) atau jam makan, hari libur. Cuaca berkaitan dengan kondisi panas, mendung, hujan, angin.

Awal 2023, ditandai dengan berbagai prediksi ekonomi yang cenderung kearah potensi krisis ekonomi, sepanjang awal tahun sampai dengan pertengahan tahun, permintaan jasa transportasi online utamanya makanan mengalami penurunan, hal ini diperparah dengan banyaknya aplikator transportasi online yang jumlah dan kualitas persaingannya semakin meningkat. Perang diskon dan perang tarif antar aplikator semakin sengit, efeknya pendapatan para driver mengalami penurunan yang disebabkan jumlah order yang diterima semakin sedikit dan tarif per order stagnan bahkan turun, ada yang tarif per order hanya Rp. 5.000. Skema bonus semakin hari semakin tidak realistik alias sama saja tidak ada bonus akibat algoritma order yang lebih banyak menutup peluang mendapatkan insentif.

Memasuki awal tahun 2024 kondisi dunia transportasi online tidak mengalami perubahan kearah yang lebih baik, utamanya dari segi pendapatan driver, realita yang terjadi berbanding terbalik dengan biaya hidup yang justru semakin meningkat tajam, membuat pendapatan driver semakin kecil nilainya untuk memenuhi

kebutuhan hidupnya, driver harus berfikir dan berusaha keras untuk bertahan menghadapi kondisi ini, sudah banyak hal yang dilakukan driver untuk meningkatkan/mempertahankan pendapatannya, mulai dari menambah durasi waktu kerja sampai dengan mengurangi/menghilangkan hari libur/istirahat mereka. Efeknya tentu saja merugikan para driver, mulai dari kondisi kesehatan yang rentan sakit dan quality time untuk keluarga yang hilang, berujung pada menurunnya performa driver dan memperberat untuk mendapatkan prioritas order dari aplikator.

Fakta di lapangan menunjukkan, saat ini, jeda antar order semakin lama, jumlah order diterima semakin sedikit bahkan ada yang tidak mendapatkan order sama sekali, hal ini diperparah dengan program mitra jarak dekat dan pembukaan/penerimaan driver baru tanpa melihat situasi/jumlah permintaan konsumen yang stagnan, sehingga driver semakin kesulitan bersaing memperoleh pendapatan yang layak untuk kehidupannya, apalagi untuk biaya operasional kendaraannya, perawatan kendaraan dan kuota data. Akibat dari semua ini, performa kendaraan menurun dan berpotensi membahayakan keselamatan diri dan orang disekitarnya.

Alih profesi, bukan hal mudah bagi para driver, selain faktor keahlian, usia, tingkat pendidikan dan minimnya lowongan kerja, menambah dilema bagi driver, ibarat lanjut profesi driver pendapatan sangat minim, mencari pekerjaan lain, susah diperoleh. Solusi yang ditawarkan dari buku ini, yaitu mencoba mencari, menemukan, membangkitkan potensi dalam diri seseorang dan lingkungan sekitar yang dapat memberikan peluang menambah pendapatan.

Bukan sesuatu yang mudah bagi seseorang untuk menemukan ide, merintis dan menjalankan suatu ide bisnis/usaha. Perlu berbagai persiapan dan perhitungan matang agar usaha yang dirintis tidak mengalami kegagalan dan membuat para pelaku bisnis menjadi trauma/kapok berbisnis kembali. Melalui buku ini, penulis mencoba untuk se-sederhana mungkin memberikan gambaran yang mudah dipahami oleh semua pihak mengenai strategi dan langkah yang dapat ditempuh mulai dari bagaimana menemukan ide bisnis, menganalisa prospek bisnis, mempersiapkan bisnis sampai dengan menjalankan, mengelola dan menjalankan bisnis. (ardhyatama dkk;2024).

Teknis pengabdian kepada masyarakat yang akan ditempuh adalah menyiapkan bahan/materi sosialisasi berkaitan dengan wirausaha yang berisi teori-teori dan disertai contoh-contoh yang disesuaikan dengan *activity driver* sehari-hari dalam melayani pelanggan yang di fokuskan untuk layanan produk-produk jasa transportasi online. Penyusunan materi ini akan didasari dari buku “DriverPreneur” karangan Tim PKM

dan dilakukan secara detail dengan melakukan observasi dan menggali data secara langsung terlebih dahulu selama kurun waktu 1(bulan) setiap harinya, sehingga akan didapatkan kondisi riil berkaitan dengan masalah kesulitan para *driver* transportasi online dalam menumbuhkan jiwa entrepreneur mereka dan menemukan potensi diri dan bisnis berpotensi laba, membangun bisnis dari nol serta membuatnya berkembang.

B. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini sebagai berikut

1. Bagaimana usaha menumbuhkan jiwa entrepreneur para driver transportasi online di wilayah kecamatan ungaran barat dan kecamatan ungaran timur kabupaten semarang.
2. Bagaimana cara menggali potensi diri para driver transportasi online di wilayah kecamatan ungaran barat dan kecamatan ungaran timur kabupaten semarang.
3. Bagaimana cara melakukan analisa kelayakan bisnis pada bisnis yang akan dilakukan para driver transportasi online di wilayah kecamatan ungaran barat dan kecamatan ungaran timur kabupaten semarang.
4. Bagaimana memulai usaha dan membuatnya berkembang bagi para driver transportasi online di wilayah kecamatan ungaran barat dan kecamatan ungaran timur kabupaten semarang.

C. Tujuan

Tujuan dari dilaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat pada driver transportasi online di Ungaran adalah

1. Memberikan ilmu dan panduan kepada para driver transportasi online di Ungaran agar mampu menjadi seorang driverpreneur.
2. Memberikan pemahaman akan mudahnya memulai bisnis dan pentingnya menambah penghasilan dari berbagai potensi sumber pendapatan di sekitar kita.

D. Sasaran /Peserta

Sasaran kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah para driver transportasi online di wilayah kecamatan ungaran barat dan timur kabupaten semarang. Target peserta sebanyak 30(tiga puluh) orang.

E. Metode Pengabdian

Metode yang digunakan dalam kegiatan Pengabdian kepada masyarakat adalah sosialisasi dan *Focus Group Discussion* terhadap para driver transportasi online di wilayah kecamatan ungaran barat dan timur kabupaten semarang.

F. Tempat Kegiatan

Lokasi pendampingan di Aula H Mansyur UNDARIS ungaran, jl tentara pelajar no 13 desa gedanganak Kabupaten Semarang.

G. Waktu Pelaksanaan

Waktu pelaksanaan kegiatan pengabdian dari mulai awal pembuatan proposal, observasi, penyusunan materi PKM, pelaksanaan sosialisasi materi PKM, evaluasi dan pembuatan laporan akhir adalah 3(tiga) bulan.

H. Lampiran

1. Rincian Biaya

1. honor : honor untuk 5 orang selama pelaksanaan kegiatan	Rp 1.000.000
2. Konsumsi	
Peserta 30 orang @ Rp 20.000 = Rp 600.000 x 1 pertemuan	Rp 600.000
Team 5@ Rp 20.000 = Rp 100.000 x 1 pertemuan	Rp 100.000
3. Transpot pertemuan 1x Rp 250.000	Rp 250.000
4. Transport observasi	Rp 250.000
5. Lain-lain	
Jilid laporan dan ATK	<u>Rp 300.000</u>
Total	Rp 2.500.000

2. Jadwal Kegiatan

No	Rencana Kegiatan	I	II	III
1	Penyusunan proposal, Observasi lapang dan Penyusunan materi.			
2	Seminar PKM			
3	Penyusunan Laporan Kegiatan			

I. HASIL DAN LUARAN

I.1 Hasil Kegiatan

Hasil pelaksanaan Kegiatan Pengabdian dapat diuraikan melalui 2 tahap kegiatan, yaitu persiapan dan pelaksanaan. Pada tahap persiapan yang merupakan perencanaan program pengabdian dilakukan kegiatan sebagai berikut:

1. Koordinasi dengan pihak ketua komunitas driver transportasi online Ungaran.
2. Penetapan waktu dan tempat kegiatan pengabdian

Pelaksanaan pengabdian berdasarkan kesepakatan dilaksanakan di Aula HM Mansyur Undaris pada hari minggu tanggal 21 Oktober 2024.

3. Penentuan sasaran dan target peserta

Dari hasil koordinasi dengan ketua komunitas driver transportasi online ungaran (Bp. Kabul), maka sasaran dalam pengabdian ini ditujukan kepada para driver transportasi online, keluarga ataupun masyarakat yang berminat di bidang entrepreneur.

4. Perencanaan materi pelatihan

Materi pelatihan yang telah direncanakan oleh tim pengabdian meliputi, bedah buku berjudul Driverpreneur.

Tahapan persiapan diatas selanjutnya diikuti dengan tahap pelaksanaan. Pada tahap pelaksanaan program pengabdian dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Kegiatan pengabdian Forum Grup Discussion dan bedah buku driverpreneur di Aula HM Mansyur pada hari minggu 21 Oktober 2024.

2. Kegiatan pengabdian dihadiri 35 (tiga puluh lima) orang peserta.
3. Para peserta cukup aktif dan antusias dengan adanya program pengabdian kepada masyarakat tersebut.
4. Materi pelatihan berupa buku berjudul Driverpreneur.

I.2 Luaran Pelaksanaan Kegiatan

Luaran dari kegiatan ini dapat diuraikan dalam indikator sebagai berikut:

1. Pemahaman kepada para peserta mengenai apa itu wirausaha, cara menumbuhkan jiwa entrepreneur, teknik menggali potensi diri.
2. Melakukan analisa usaha (studi kelayakan usaha)
3. Memulai usaha baru.
4. Mengembangkan Usaha
5. Fokus mengelola usaha

J. PENUTUP

J.1 Kesimpulan

Berdasarkan pelaksanaan pengabdian masyarakat yang difokuskan pada FGD dan bedah buku Driverpreneur dengan peserta para driver transportasi online di area Kecamatan Ungaran Barat dan Kecamatan Ungaran Timur, dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Pentingnya Jiwa Entrepeneur : jiwa entrepreneur merupakan inti dari program PKM ini, dengan jiwa entrepreneur hal-hal yang ada dalam buku driverpreneur dapat dipraktekkan secara efektif.
2. Menggali potensi diri: Konsep mencari ide bisnis yang selama ini dianggap sulit, realitanya tidak demikian, banyak potensi bisnis yang ternyata mudah didapat disekitar kita..
3. Analisa Kelayakan Bisnis dengan metode yang sederhana dan mudah dipahami.
4. Memulai bisnis secara sederhana dan membuatnya berhasil serta fokus dalam berwirausaha.

J.2 Saran

Berdasarkan hasil pengabdian masyarakat, berikut adalah beberapa saran yang dapat diambil untuk menambah penghasilan driver transportasi online dan membuatnya berhasil sebagai berikut;

1. Pemahaman, Diskusi dan Peningkatan Kemampuan memahami bisnis.
2. Membangun Budaya Wirausaha: Mendorong pelaku transportasi online untuk menginternalisasi nilai-nilai Driverpreneur produk dalam pekerjaan mereka sehari-hari. Ini bisa dilakukan melalui komunikasi, penghargaan, dan pengakuan atas usaha mereka dalam proses produksi.
3. *Feedback* dan supervisi berkelanjutan: membangun mekanisme untuk mengumpulkan umpan balik dari peserta dan menggunakan informasi ini untuk terus meningkatkan jiwa entrepreneur. Pengembangan literatif berdasarkan umpan balik peserta penting untuk menjaga jiwa entrepreneur.

4. Pentingnya Fokus dan Profesionalisme: Menekankan pentingnya fokus dan profesionalisme dalam persaingan bisnis dan interaksi dengan konsumen. Membangun bisnis atas dasar integritas dan rasa tanggung jawab.

K. Daftar Pustaka

Ardhyatama, airlangga dkk, “Driver Preneur”, CV. Science Techno Direct,
2024.

Suryatama, fajar dkk, “Strategi Bintang Lima”, CV. Science Techno Direct,
2024.

Lampiran 1 Surat Tugas



**YAYASAN UNDARIS KABUPATEN SEMARANG
UNIVERSITAS DARUL ULUM ISLAMIC CENTRE SUDIRMAN GUPPI
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN
KEPADА MASYАRAKAT**

Jl. Tentara Pelajar No. 13 Telp (024) 6923180, Fax. (024) 76911689 Ungaran Timur 50514
Website : undaris.ac.id email : info@undaris.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: 149a/U.3/LPPM/X/2024

Ketua LPPM Universitas Darul Ulum Islamic Centre Sudirman GUPPI (UNDARIS)
Ungaran, dengan ini memberikan tugas kepada:

No	Nama	NIDN	Jabatan Fungsional	Pangkat / Golongan
1.	Fajar Suryatama, S.Sos., S.E., M.M (Ketua)	0622047503	Asisten Ahli	Penata Muda Tk. I/IIIb
2.	Pitaloka Dharma Ayu, S.E., MBA	0617028803	Asisten Ahli	Penata Muda Tk. I/IIIb
3.	Nurmiyati, S.E., M.M	0603037301	Asisten Ahli	Penata Muda Tk. I/IIIb

Instansi : Undaris Ungaran
Tugas : Melakukan Pengabdian Tentang "Sosialisasi dan Bedah Buku Driverpreneur"
Tanggal : 21 Oktober 2024
Pukul : 09.00 – 12.00 WIB
Tempat : Aula HM Mansyur Undaris, Kelurahan Genuk Kecamatan Ungaran Timur Kabupaten Semarang

Demikian untuk dilaksanakan dengan sebaik-baiknya dan menyampaikan laporan setelah selesai melaksanakan tugas.

Ungaran, 20 Oktober 2024

a.n. Ketua
Sekretaris,

Yogi Ageng Sri Legowo, S.Pd., M.Pd
NIDN. 0624069201



Lampiran 2 Daftar Hadir Peserta

DAFTAR HADIR
SOSIALISASI DAN BEDAH BUKU DRIVERPRENEUR
 Senin, 21 Oktober 2024

No	Nama	Tanda Tangan
1	Eddy	1
2	Ardi	2
3	Yenantha	3
4	Budiyono	4
5	Purwanto	5
6	Arlangga	6
7	ony winaewo	7
8	Joko Pambra	8
9	Aminuddin	9
10	Anya	10
11	Submono	11
12	Oncilawati	12
13	Hartini	13
14	Afdeullah	14
15	wachyu hidayat	15
16	Ahmad Sohibin	16
17	Aqiq Waskito	17
18	Daniel	18
19	Rahmat Hidayat	19

20	Kabel pameran	20	Jend
21	wahyuli	21	BD
22	Yusuf Sam Sudin	22	Say
23	Galo t	23	Jen.
24	Widya Murti Leartles	24	Per
25	Sokha	25	Jend
26	Ali wijaya	26	JH
27	Supriyono.	27	Jow
28	Yusnes Basuki	28	BH
29	Lestiana	29	Jen
30	Koekter	30	Kek
31	Aris nugroho	31	Hob
32	Hafizh	32	Jend
33	Riyana	33	Jeng
34	Fenina	34	Jen
35	Agung	35	Jelven
36		36	
37		37	
38		38	
39		39	
40		40	
41		41	

Lampiran 3 Materi

JIWA ENTREPRENEUR

Menumbuhkan jiwa entrepreneur bukan hal mudah untuk dilakukan, karena berkaitan dengan merubah perspektif(cara pandang), pola pikir atau mindset seseorang, merubah perilaku seseorang, merubah apa yang sudah menjadi pattern/pola hidup seseorang. Sesuatu yang telah dijalani seseorang sekian lama, bertahun-tahun sepanjang hidupnya, untuk dirubah, pastinya membutuhkan niat dan usaha yang kuat dan berkesinambungan. Misalnya seseorang yang dari kecil berasal dari keluarga yang orang tuanya pegawai kantor, pasti dalam benaknya akan terekam bahwa kehidupan normal seseorang di masa yang akan datang adalah seperti orang tuanya, sehingga citacitanya pun akan mengikuti bahwa apabila sudah besar nanti juga akan menjadi seorang pegawai. Untuk merubah pola pikir tersebut inilah yang pasti sulit dilakukan, apalagi dunia pegawai dan pebisnis sangatlah berbeda bagaikan dua sisi mata uang.

Sebelum terlalu jauh membaca buku ini, perlu dimengerti dan dipahami terlebih dahulu dengan tepat istilah entrepreneur, entrepreneurship dan jiwa entrepreneur serta perbedaan diantara ketiganya. Entrepreneur adalah seseorang yang mempunyai gagasan unik dan praktis didalam benak hatinya, sedangkan entrepreneurship adalah proses memulai dan menjalankan bisnis penyediaan produk dan layanan kreatif. (<https://it.telkomuniversity.ac.id>) Jiwa entrepreneur adalah suatu kekuatan mental(batin) yang tumbuh dalam diri seseorang yang memberikan dorongan dan energi lebih bagi orang tersebut dalam menjalankan kegiatan kewirausahaan guna mencapai tujuan. (<https://www.bisnisjasa.id> 2017).

Sesuai judul dan ide munculnya buku ini khususnya dari dunia driver transportasi online, penulis menggunakan gabungan antara driver dan entrepreneur menjadi driverpreneur. **Driverpreneur adalah seorang driver yang mempunyai ide, inovasi, improvisasi berbeda dan memiliki value(nilai) lebih yang dibutuhkan oleh orang lain, sedangkan Driverpreneurship adalah seorang driver yang siap mengalokasikan waktu, tenaga dan biaya untuk memulai dan menjalankan suatu usaha membuat atau memindahkan produk dari produsen kepada konsumen.** Driverpreneur adalah istilah baru yang tercipta dalam pikiran penulis ketika menunggu order masuk sambil membaca salah satu buku karangan Ir. Ciputra berjudul “Ciputra Quantum Leap, Entrepreneurship Mengubah Masa Depan Bangsa dan Masa Depan Anda” yang sangat menginspirasi pembaca untuk menjadi seorang entrepreneurship seperti beliau.

Awalnya ada kebingungan untuk memulai dari mana dan harus bagaimana untuk terjun di dunia wirausaha, untungnya dengan bantuan rekan-rekan penulis yang berprofesi sebagai akademisi dan praktisi bisnis, penulis mendapatkan supervisi/pendampingan dari pihak terkait, mulai dari menemukan ide bisnis, menemukan peluang pasar, menentukan produk, operasional usaha, pemasaran dan promosi produk, meningkatkan kompetensi sumber daya manusia untuk berbisnis, menganalisa pesaing, mengelola keuangan bisnis dan mengelola resiko bisnis. Pada akhirnya penulis berhasil merintis bisnis skala kecil yang berjalan lancar dan

memberikan kontribusi yang signifikan dalam menambah pendapatan dan mengisi waktu luang di sela-sela menjalankan profesi driver transportasi online.

Melalui buku ini, penulis mencoba berbagi kepada masyarakat luas, bahwa menjadi seorang entrepreneur dan memiliki bisnis dapat dibentuk dan dibangun dengan modal minimal bahkan 0(nol) rupiah oleh semua orang, setiap orang dapat memaksimalkan potensi dalam diri dan lingkungan sekitarnya untuk menghasilkan pendapatan. Langkah apa saja yang perlu dipersiapkan, perlu dimiliki dan perlu kembangkan, diulas secara sederhana dengan harapan dapat dipahami dan dimengerti dengan mudah oleh para pembaca.

Menumbuhkan jiwa entrepreneur perlu pedoman baku agar dapat diketahui dan evaluasi sampai sejauh mana perkembangannya. Beberapa point-point yang dapat menjadi acuan dan dibutuhkan oleh seseorang yang ber-jiwa entrepreneur antara lain;

1. Fokus dan total menjalankan bisnis
2. Mampu berfikir secara rasional
3. Otak bekerja lebih cemerlang
4. Mampu menyusun planning/perencanaan secara efektif
5. Menumbuhkan insting/intuisi
6. Menjaga pikiran dan mindset positif
7. Lebih percaya diri
8. Tidak mudah capek/lesu/lelah
9. Memiliki kemampuan belajar dari kesalahan dan pengalaman dari orang lain
10. Berani mengambil resiko
11. Mampu membaca perkembangan pasar(<https://www.bisnisjasa.id> 2017)

Mulai menjalankan bisnis harus fokus pada satu bidang usaha, agar sebagai pemula, pelaku bisnis mengerti dan memahami persoalan, masalah dan hambatan operasional usaha. Skala kecil dan bertumbuh lebih baik dibandingkan memulai usaha dengan skala besar dan biasanya berakhir dengan kegagalan. Menjalankan bisnis bagaikan seorang bayi yang mulai belajar berjalan, dimulai dengan merangkak, berdiri, berjalan pelan dan semakin berjalan cepat. Semuanya butuh proses untuk hasil yang konsisten. Ilustrasi sederhana; untuk menjadi juragan mie ayam dengan memiliki 10(sepuluh) gerobak, bisa saja dengan mudah diwujudkan pada awalnya, akan tetapi ketika usaha mulai dijalankan, muncul banyak persoalan, misalnya dibohongi oleh karyawan atau mitra bisnis, kita tidak akan tahu mana info yang benar atau yang salah, mana kebohongan mana realita karena sebagai pemilik usaha, kita tidak pernah punya pengalaman sama sekali mengenai masalah dan hambatan yang akan terjadi dalam dunia usaha mie ayam. Beda hasilnya pada saat membuka usaha dimulai dari 1(gerobak), dijalankan sendiri, langsung menghadapi masalah-masalah di lapangan, baik ketika pengadaan bahan baku, proses memasak maupun ketika berhadapan dengan pembeli. Pasti si pemilik akan mengerti dan memahami seluk-beluk bisnis tersebut, masalah dan solusinya. Akhirnya ketika memperluas usaha dan memiliki karyawan, pemilik usaha menjadi tahu, paham dan mengerti masalah dan solusi dari masalah serta sulit dibohongi oleh karyawan maupun mitra usaha.

Berfikir rasional dengan logika, data dan informasi diperlukan dalam bisnis sebagai dasar pengambilan keputusan. Setiap tindakan bisnis harus didasari dengan data, informasi dan analisa yang menggunakan metode-metode tertentu. Data-data diperlukan untuk diolah menjadi informasi, informasi perlu dianalisa dan diinterpretasi untuk menjadi dasar pengambilan keputusan yang tepat. Bisnis tidak boleh dijadikan ajang spekulasi, spekulasi merupakan awal kegagalan bisnis, ini bisa terjadi karena

pelaku bisnis sekarang ini, sebagian besar sudah menggunakan berbagai metode/alat untuk pengambilan keputusan secara sistematis.

Bisnis lebih mengedepankan pikiran dan analisa, kemampuan otak dalam mencari solusi permasalahan dan tantangan bisnis sangat menentukan keberhasilan suatu usaha. Inovasi dan improvisasi usaha dihasilkan dari hasil olah pikir manusia, dibutuhkan otak yang cemerlang untuk lebih unggul dibandingkan dengan pesaing. Berfikir out of the box(diluar kebiasaan) merupakan salah satu alternatif untuk menciptakan keunggulan yang unik dibandingkan pesaing.

Menyusun rencana bisnis(business plan) yang sistematis menjadi salah satu kunci keberhasilan seorang pebisnis. Rencana bisnis diperlukan sebagai pijakan awal pelaku bisnis dalam menjalankan usahanya sekaligus pedoman pada saat bisnis berjalan. Rencana Bisnis disusun berdasarkan urutan dan metode tertentu mulai dari awal bisnis sampai periode waktu tertentu sebagai acuan/dasar apakah bisnis masih berjalan dengan sehat atau mulai menyimpang dari rencana yang sudah disusun ataupun sebagai bahan kontrol agar segala proses usaha telah dijalankan tanpa ada sesuatu yang terlewatkhan. Evaluasi menjadi tahap akhir dari realisasi hasil dari rencana bisnis untuk mencari tahu apa saja keunggulan, kelemahan, peluang dan ancaman yang terjadi agar penyusunan rencana bisnis ke depan menjadi semakin baik.

Insting bisnis atau sering disebut feeling adalah kemampuan yang dimiliki oleh seorang pelaku bisnis dalam menyikapi suatu fenomena atau peristiwa bisnis di sekitarnya. Insting bisnis tidak bisa dipelajari tanpa praktek, insting bisnis ditumbuhkan dan dilatih dari pengalaman-pengalaman yang diterima. Semakin banyak pengalaman yang pernah dijalani, maka semakin kuat insting seseorang terhadap suatu permasalahan yang pernah dihadapi seseorang akan cenderung lebih siap akan sesuatu yang akan terjadi, lebih tahu apa yang harus dilakukan untuk menghadapi permasalahan yang terjadi. Pengalaman penting dalam menguatkan insting bisnis seseorang, maka dari itu pebisnis harus sabar dalam berproses untuk berkembang lebih baik, pebisnis yang berpengalaman bertahun-tahun, peluang mengambil solusi bisnis dengan tepat akan lebih besar dibandingkan dengan pebisnis baru.

Mindset positif diperlukan utamanya dalam pengambilan keputusan bisnis, mindset negative menghasilkan pikiran pikiran buruk yang pada akhirnya membuat kesulitan dalam pengambilan keputusan dan lama dalam memutuskan suatu masalah. Mindset positif membuat keputusan lebih cepat dibuat dan tindakan lebih cepat diambil. Mindset negatif muncul akibat berbagai kegagalan atau kesalahan pengambilan keputusan bisnis yang pernah dilakukan, inilah yang harus dirubah bagi para pelaku bisnis, berbagai kegagalan dan kesalahan yang dialami seharusnya membuat pelaku bisnis menjadi semakin percaya diri dan optimis, semakin banyak gagal dan salah, semakin bertambah pula ilmu dan pengetahuan pelaku bisnis tersebut, artinya di masa depan kita akan lebih siap dan solutif dalam menghadapi setiap permasalahan yang muncul.

Percaya diri diwujudkan seorang pebisnis dalam menghadapi masalah, mengambil keputusan, negosiasi bisnis dan ketika bangkit dari suatu kesalahan atau kegagalan bisnis. Percaya diri terlihat dari sikap, ucapan dan tindakan seseorang. Ini dibutuhkan untuk menumbuhkan kepercayaan dari partner bisnis. Sikap yang tenang, ucapan yang baik dan tindakan yang terukur membuat partner bisnis menjadi lebih yakin akan bisnis/produk yang dijual. Menumbuhkan kepercayaan diri dimulai dari bertambahnya pengalaman yang dialami dan bertambahnya pengetahuan serta wawasan informasi dari bisnis sejenis.

Pebisnis tidak boleh mudah merasa capek atau lelah. Pelaku bisnis wajib selalu kuat karena pebisnis harus siap sedia 24 jam alias sewaktu-waktu menghadapi urusan bisnis. Berbeda dengan seorang karyawan dimana dia bekerja dan berfikir untuk

perusahaannya mulai dari awal jam kerja sampai dengan pulang kerja. Untuk seorang pebisnis, masalah bisa hadir kapanpun dan dimanapun tanpa mengenal waktu dan tempat. Kesempatan/peluang bisnis bisa datang setiap saat, maka tidak ada alasan bagi pebisnis untuk merasa capek dalam mengurusi bisnisnya. Misalnya; pelanggan menghubungi atau datang di waktu istirahat larut malam atau pagi buta, kita harus siap merespon dengan baik.

Kemampuan belajar dari kesalahan dan pengalaman orang lain. Belajar tidak mengenal waktu dan usia, belajar dilakukan terus-menerus karena dunia bisnis bersifat dinamis, perubahan selalu muncul setiap saat begitu pula teknologi dan informasi. Pesaing muncul setiap saat, masalah muncul setiap waktu, maka seorang pebisnis wajib selalu belajar baik dari pengalamannya sendiri maupun pengalaman pebisnis lainnya untuk menambah wawasan dan melatih kekuatan insting dalam menghadapi masalah, utamanya belajar dari kesalahan orang lain agar jangan sampai hal tersebut terjadi pada bisnis kita.

Pelaku bisnis harus memiliki sifat berani menghadapi resiko, hal yang paling ditakuti oleh orang yang akan terjun didunia bisnis adalah resiko yang pada ujungnya adalah kerugian finansial dan kebangkrutan usaha. Resiko bisnis selain menghabiskan modal usaha, seringkali membawa serta asset-aset pribadi untuk menutup kerugian, hal ini membuat pelaku bisnis akan merasa kapok dan terpuruk serta susah untuk bangkit lagi. Orang lain yang melihat juga akan ikut terpengaruh dan takut untuk berbisnis. Ibarat bola basket, semakin keras bola tersebut dijatuhkan, akan semakin tinggi bola tersebut akan memantul kembali, demikian pula dalam berbisnis, semakin keras kita mengalami kesulitan usaha dan dapat menyelesaiannya, maka kemampuan berbisnis kita akan semakin meningkat. Artinya, ketika mengalami masalah atau kerugian bisnis, jangan sampai usaha bisnis kita malah ditutup, justru kita akan mendapatkan pelajaran berharga untuk di masa yang akan datang, masalah yang sama akan lebih awal terdeteksi dan mudah diatasi berdasarkan pengalaman yang sudah dilalui. Fenomena yang umum terjadi ketika mengalami kegagalan bisnis, si pelaku akan berhenti berbisnis di bidang tersebut, mereka akan merasa trauma da nada yang kemudian pindah ke bisnis bidang yang lain, disinilah seringkali letak kesalahannya, seharusnya ketika mengalami kegagalan, justru harus bangkit dan tetap menggeluti bisnis yang sama, agar ke depan lebih siap menghadapi masalah yang muncul. Kalau setiap mengalami kegagalan terus pindah bidang bisnis, justru resiko gagal dan gagal lagi akan semakin besar karena masalah yang dihadapi sudah pasti berbeda.

Kemampuan membaca atau menganalisa kondisi pasar, membuat pelaku bisnis dapat melakukan antisipasi dinamika dan perubahan iklim bisnis, semakin cepat melakukan antisipasi, semakin siap pula seorang pebisnis menghadapi perubahan kondisi pasar dibandingkan para pesaingnya. Kondisi pasar, paling sering berubah berkaitan dengan perubahan selera konsumen, di tengah kemajuan jaman sekarang ini yang didukung oleh kemajuan ilmu pengetahuan, teknologi dan informasi, membuat perubahan pasar dan selera konsumen semakin cepat. Hal ini membutuhkan kemampuan serta kecepatan pelaku bisnis untuk membaca lebih awal perubahan tersebut yang salah satu diantaranya dengan melakukan observasi dan riset pasar secara berkala baik secara langsung maupun tidak langsung.

Selain 11(sebelas) point yang dibutuhkan untuk menjadi seorang entrepreneur diatas, masih diperlukan lagi beberapa syarat wajib yang harus dimiliki seorang pebisnis, yaitu:

1. Memiliki mimpi besar
2. Pandai mengatasi ketakutan
3. Mempunyai cara pandang yang berbeda
4. Menyukai tantangan

5. Mempunyai keyakinan kuat
6. Selalu mencari dan melakukan yang terbaik
7. Disiplin waktu
8. Memiliki kemampuan memimpin
9. Pantang menyerah (hiqmad muharram, Jakarta, 2022)(economy.okezone.com)

Mimpi seringkali hanya dianggap sebagai bunga tidur, realitanya semua penemuan-penemuan besar, berawal dari mimpi yang dianggap mustahil terwujud pada awalnya. Contohnya, manusia bermimpi bisa terbang seperti burung dan akhirnya ditemukan pesawat, mimpi berlanjut manusia ingin terbang ke bulan dan akhirnya terwujud melalui misi Apollo 11. Mimpi yang ingin dicapai akan berubah menjadi cita-cita, orang yang memiliki mimpi, akan berusaha untuk mewujudkan mimpiya dengan berbagai cara. Menjadi pelaku bisnis juga diawali dengan mimpi, seperti apa usaha yang akan kita buat, bagaimana menjalankannya, bagaimana mengembangkannya dan seterusnya.

Kaitannya dengan resiko dalam berbisnis, seorang entrepreneur harus memiliki kemampuan dalam mengelola rasa takut, dalam situasi sesulit dan darurat dalam bisnis, entrepreneur harus tetap tenang, karena ketenangan dan berfikir jernih akan membuat pengambilan keputusan menjadi lebih tepat dan efektif. Menghadapi masalah dan mencari solusi masalah dapat dilakukan dengan baik pada saat pikiran dalam kondisi tenang, melibatkan lebih banyak rasionalitas dibandingkan perasaan emosionalitas yang negatif.

Mempunyai cara pandang(perpektif) yang berbeda dalam menyikapi suatu fenomena yang akan, terjadi atau setelah kejadian, dibutuhkan oleh seorang entrepreneur, kenapa demikian, hal ini berkaitan dengan competitive advantage(keunggulan bersaing). Produk yang kita buat pada prinsipnya harus berbeda/unik dibandingkan produk sejenis, selain itu produk juga harus memiliki keunggulan dibanding produk sejenis. Untuk itu perlu seorang entrepreneur memiliki perspektif yang berbeda dengan pebisnis yang bergerak di bidang yang sama dengan tujuan menghasilkan sesuatu yang memiliki value/nilai yang beda dan lebih dibanding produk sejenis.

Menyukai tantangan menjadi syarat wajib para entrepreneur, karena tantangan merupakan sesuatu hal yang pasti dijumpai setiap waktu oleh pelaku bisnis. Tantangan merupakan kata lain dari masalah, individu yang optimis akan menganggap masalah sebagai tantangan, secara psikologis ketika menghadapi kata “masalah”, sesuatu akan dianggap berat dan sulit sehingga kita inginnya menghindarinya, akan tetapi ketika kita merubah masalah menjadi “tantangan”, kita akan merasa lebih termotivasi untuk menghadapi dan menyelesaiannya karena akan muncul sensasi rasa puas ketika berhasil.

Memiliki keyakinan kuat menjadi dasar utama dalam rangka memilih berbagai alternatif pilihan pengambilan keputusan. Memilih alternatif solusi merupakan suatu proses yang wajib dilalui ketika menghadapi masalah, maka memperkuat keyakinan dapat dilakukan dengan menghadapi berbagai macam pengalaman dan belajar dari pengalaman orang lain, sehingga insting entrepreneur dalam menghadapi berbagai situasi bisnis akan selalu siap dan tepat, hal inilah yang membuat keyakinan seorang entrepreneur menjadi kuat.

Mencari dan melakukan yang terbaik dibutuhkan seorang entrepreneur, mencari kaitannya dengan apa yang dibutuhkan konsumen, seperti apa yang dibutuhkan konsumen, dimana bisa didapatkan dan bagaimana memperolehnya.

Melakukan yang terbaik berkaitan dengan bagaimana produk yang dibutuhkan tersebut dapat sampai di tangan konsumen dengan efisien dan efektif. Mencari dapat dilakukan dengan melakukan riset pasar mulai dengan metode yang sederhana (misalnya observasi), maupun dengan metode yang lebih sistematis (misalnya dengan kuesioner dan pengolahan data). Riset pasar yang benar akan menghasilkan informasi yang tepat mengenai produk yang dibutuhkan konsumen, spesifikasi produk yang dibutuhkan, dimana produk terbaik bisa didapatkan dan cara paling efisien untuk mendapatkan dan memindahkan produk kepada konsumen, sehingga apa yang akan kita jual memiliki harga pokok penjualan yang paling rendah dibandingkan pesaing. Setelah produk diperoleh mulailah proses bagaimana menentukan harga yang tepat sesuai pasar sasaran dengan melihat daya beli pasar dan harga jual pesaing, mengkomunikasikan produk kepada konsumen agar produk kita dikenal dan mengetahui keunggulannya, serta menjual produk di tempat yang tepat.

Disiplin waktu, sepertinya hal yang mudah, akan tetapi pada prakteknya susah untuk dilakukan tanpa kemauan yang kuat. Disiplin waktu menjadi salah satu kunci sukses ber-wirausaha, disiplin waktu menambah keyakinan konsumen pada komitmen pemilik usaha mengenai usahanya dan akan meningkatkan kepuasan konsumen terhadap bisnis kita. Sebagai ilustrasi; masalah jam buka-tutup tempat usaha jualan nasi goreng, jam buka tertulis mulai pukul 17.00 WIB, disini mengandung konsekuensi bahwa setiap harinya, apapun yang terjadi mulai jam 17.00 WIB, warung nasi goreng harus buka karena konsumen ketika memutuskan untuk membeli sesuatu, pasti sudah melalui proses perencanaan, pemilihan alternatif dan pengambilan keputusan akhir produk apa yang akan dibeli dan dimana akan membeli dan menghabiskannya, dalam proses ini melibatkan berbagai macam pertimbangan-pertimbangan dan harapan konsumen akan produk tersebut(misalnya; lokasi jualan sama dengan rute jalan pulang konsumen, atau lokasi jualan dianggap paling dekat dengan tempat tinggal konsumen). Pada titik ini pastilah konsumen akan mengalami kekecewaan yang besar ketika sampai di tempat penjual nasi goreng tapi ternyata belum buka atau belum siap. Rasa kecewa ini diwujudkan dengan berbagai macam tindakan antara lain, kapok membeli di tempat tersebut dan berpindah ke penjual nasi goreng yang lain yang ternyata di tempat baru tersebut justru konsumen mendapatkan rasa, porsi dan harga yang lebih sesuai.

Kemampuan memimpin tentu saja wajib dimiliki pelaku bisnis, diawali dengan mengelola diri sendiri pada awal usahanya dan ketika bisnis sudah berjalan serta berkembang, perlu menambah karyawan, disinilah dibutuhkan jiwa kepemimpinan untuk mengelola dan mengatur karyawannya, sifat-sifat seorang pemimpin harus dimiliki seperti; tegas, adil, bijaksana, tanggung jawab, berani mengambil resiko dan lain-lain. Seorang pemimpin bukan dibawa sejak lahir, tetapi akibat tempaan dan ujian yang dihadapi selama hidupnya, artinya menjadi pemimpin bisa belajar dan dipelajari.

Pantang menyerah dalam menghadapi segala permasalahan mulai dari yang ringan sampai yang berat, pantang menyerah dalam menghadapi keterpurukan. Jiwa pantang menyerah akan selalu membangkitkan rasa untuk selalu mencari solusi terhadap masalah yang dihadapi, pada titik tertentu dari segala ikhtiar dan usaha menghadapi masalah pasti akan didapat solusi yang setidaknya akan menyelesaikan masalah atau setidaknya mengurangi dampak buruk dari suatu permasalahan.

Lampiran 4 Dokumen Kegiatan



Gambar 1. Pemaparan Materi dari Narasumber Pitaloka Dharma Ayu, S.E., MBA



Gambar 2. Pemaparan Materi Narasumber Fajar Suryatama, S.E., M.M