DASAR KEWIRAUSAHAAN PRAKTIS



Danang Satrio

DASAR KEWIRAUSAHAAN PRAKTIS

Danang Satrio

Penerbit Widina

DASAR KEWIRAUSAHAAN PRAKTIS

Penulis:
Danang Satrio

Desain Cover:
Andi Juliandi

Sumber Ilustrasi:
www.freepik.com

Tata Letak:
Handarini Rohana

Proofreader:
Aas Masruroh

ISBN:
978-634-317-106-5

Cetakan Pertama:
Juli, 2026

Hak Cipta Dilindungi Oleh Undang-Undang
by Penerbit Widina Media Utama

Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

PENERBIT:
WIDINA MEDIA UTAMA
Komplek Puri Melia Asri Blok C3 No. 17 Desa Bojong Emas
Kec. Solokan Jeruk Kabupaten Bandung, Provinsi Jawa Barat

Anggota IKAPI No. 519/JBA/2025
Website: www.penerbitwidina.com
Instagram: @penerbitwidina
Telepon (022) 87355370

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga modul Praktikum Kewirausahaan ini dapat disusun dan diselesaikan dengan baik. Modul ini disusun sebagai panduan bagi mahasiswa dalam melaksanakan kegiatan praktikum yang bertujuan untuk mengembangkan pengetahuan, keterampilan, serta sikap kewirausahaan melalui pengalaman belajar yang bersifat praktik dan aplikatif.

Praktikum kewirausahaan merupakan bagian penting dalam proses pembelajaran, karena tidak hanya menekankan pada pemahaman teori, tetapi juga pada kemampuan mahasiswa dalam menerapkan konsep kewirausahaan secara nyata. Melalui modul ini, mahasiswa diharapkan mampu memahami proses perencanaan usaha, mengidentifikasi peluang bisnis, menyusun strategi pemasaran, hingga mengelola usaha secara sederhana namun efektif.

Modul ini dirancang secara sistematis agar dapat membantu mahasiswa dalam mengikuti setiap tahapan kegiatan praktikum dengan lebih terarah. Selain itu, modul ini juga diharapkan dapat menumbuhkan kreativitas, inovasi, serta jiwa mandiri dalam berwirausaha.

Penulis menyadari bahwa modul ini masih memiliki kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan guna penyempurnaan modul ini di masa yang akan datang. Akhir kata, semoga modul praktikum ini dapat memberikan manfaat bagi mahasiswa, dosen, serta pihak lain yang membutuhkan.

Pekalongan, Juli 2026

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR ..... **iii**
DAFTAR ISI ..... **iv**
BAB I KONSEP DASAR KEWIRAUSAHAAN **1**
Capaian Pembelajaran 1
A. Pengertian Kewirausahaan 1
B. Karakteristik dan Kompetensi Wirausaha 3
C. Peran Kewirausahaan dalam Pembangunan Ekonomi 5
D. Mindset Kewirausahaan 6
E. Pentingnya Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi 7
F. Contoh Penerapan Kewirausahaan pada Mahasiswa 8
G. Latihan Soal 9
H. Rangkuman 9
BAB II IDENTIFIKASI DAN ANALISIS PELUANG USAHA **11**
Capaian Pembelajaran 11
A. Pendahuluan 11
B. Konsep Peluang Bisnis 12
C. Sumber Ide Bisnis 13
D. Analisis Kebutuhan Pasar 14
E. Analisis Tren Bisnis 15
F. Teknik Analisis Peluang Usaha 16
G. Praktik Mahasiswa dalam Menemukan Ide Bisnis 17
H. Latihan Soal 17
I. Rangkuman 18
BAB III MODEL BISNIS DAN PERENCANAAN USAHA **19**
Capaian Pembelajaran 19
A. Konsep Business Model 19
B. Business Model Canvas 21
C. Perencanaan Bisnis (Business Plan) 23
D. Analisis Kelayakan Usaha 24
E. Perencanaan Operasional Usaha 25
F. Latihan Soal 26

G. Rangkuman 27
BAB IV PENGEMBANGAN PRODUK DAN INOVASI BISNIS DALAM KEWIRAUSAHAAN 29
Capaian Pembelajaran 29
A. Konsep Inovasi Produk 29
B. Pengembangan Produk Baru 31
C. Desain Produk 32
D. Prototyping Produk 34
E. Pengujian Pasar (Market Testing) 34
F. Contoh Pengembangan Produk pada UMKM atau Startup 35
G. Latihan Soal 37
H. Rangkuman 37
BAB V STRATEGI PEMASARAN PRODUK DALAM KEWIRAUSAHAAN 39
Capaian Pembelajaran 39
A. Konsep Pemasaran dalam Kewirausahaan 39
B. Segmentasi Pasar 41
C. Strategi Promosi 42
D. Digital Marketing untuk Bisnis Kecil 43
E. Branding Produk 45
F. Contoh Strategi Pemasaran UMKM atau Startup Digital 45
G. Latihan Soal 47
H. Rangkuman 47
BAB VI MANAJEMEN KEUANGAN USAHA 49
Capaian Pembelajaran 49
A. Pendahuluan 49
B. Konsep Manajemen Keuangan Usaha Kecil 50
C. Perhitungan Biaya Usaha 50
D. Analisis Break Even Point (BEP) 52
E. Laporan Keuangan Sederhana 53
F. Pengelolaan Arus Kas (Cash Flow Management) 54
G. Studi Kasus: Pengelolaan Keuangan Usaha Mahasiswa 55
H. Latihan Soal 56
I. Rangkuman 56

BAB VII IMPLEMENTASI DAN OPERASIONAL DALAM KEWIRAUSAHAAN 57
Capaian Pembelajaran 57
A. Pendahuluan 57
B. Proses Memulai Usaha 58
C. Pengelolaan Operasional Usaha 59
D. Manajemen Tim Bisnis 60
E. Strategi Pengembangan Usaha 60
F. Evaluasi Kinerja Bisnis 61
G. Contoh Implementasi Operasional Bisnis pada Usaha Mahasiswa 62
H. Latihan Soal 63
I. Rangkuman 63
BAB VIII EVALUASI DAN PENGEMBANGAN USAHA 65
Capaian Pembelajaran 65
A. Pendahuluan 65
B. Evaluasi Kinerja Usaha 66
C. Analisis Keberhasilan Bisnis 67
D. Strategi Scalling Bisnis 68
E. Inovasi Berkelanjutan 68
F. Refleksi Pembelajaran Kewirausahaan Mahasiswa 69
G. Latihan Soal 70
H. Rangkuman 70
DAFTAR PUSTAKA 73
PROFIL PENULIS 75

BAB I

KONSEP DASAR KEWIRAUSAHAAN

Capaian Pembelajaran

1. Menjelaskan pengertian kewirausahaan secara komprehensif
2. Mengidentifikasi karakteristik dan kompetensi wirausahawan
3. Menganalisis peran kewirausahaan dalam pembangunan ekonomi
4. Memahami pentingnya mindset kewirausahaan
5. Menjelaskan peran pendidikan kewirausahaan di perguruan tinggi
6. Mengaitkan konsep kewirausahaan dengan praktik nyata mahasiswa

A. PENGERTIAN KEWIRAUSAHAAN

Kewirausahaan (*entrepreneurship*) merupakan konsep yang sangat penting dalam perkembangan ekonomi modern. Kewirausahaan berkaitan dengan kemampuan individu atau kelompok dalam menciptakan peluang usaha melalui inovasi, kreativitas, serta keberanian dalam mengambil risiko untuk menghasilkan nilai ekonomi maupun sosial. Aktivitas kewirausahaan tidak hanya berfokus pada kegiatan perdagangan atau bisnis semata, tetapi juga mencakup proses penciptaan nilai melalui pengembangan ide, pengelolaan sumber daya, serta pengambilan keputusan strategis dalam lingkungan bisnis yang dinamis

Secara umum, kewirausahaan dapat dipahami sebagai proses menciptakan dan mengembangkan usaha baru dengan memanfaatkan peluang yang ada di lingkungan sekitar. Proses ini melibatkan kemampuan seseorang untuk mengenali kebutuhan pasar, mengembangkan produk atau jasa yang sesuai dengan kebutuhan tersebut, serta mengelola usaha secara efektif agar dapat memberikan keuntungan dan keberlanjutan usaha.

BAB II

IDENTIFIKASI DAN ANALISIS PELUANG USAHA

Capaian Pembelajaran

1. Menjelaskan konsep peluang usaha
2. Mengidentifikasi sumber ide bisnis
3. Menganalisis kebutuhan pasar
4. Memahami tren bisnis yang berkembang
5. Menerapkan teknik analisis peluang usaha (SWOT, pasar, dll.)
6. Mengembangkan ide bisnis yang realistis
7. Menerapkan proses identifikasi peluang dalam praktik kewirausahaan

A. PENDAHULUAN

Dalam dunia kewirausahaan, kemampuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis peluang usaha merupakan kompetensi dasar yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan. Peluang usaha dapat muncul dari berbagai perubahan yang terjadi di lingkungan bisnis, seperti perubahan teknologi, gaya hidup masyarakat, perkembangan ekonomi, maupun kebutuhan konsumen yang terus berkembang.

Seorang wirausahawan tidak hanya dituntut untuk memiliki kreativitas dalam menciptakan ide bisnis, tetapi juga harus mampu melakukan analisis yang sistematis untuk memastikan bahwa ide tersebut memiliki potensi pasar yang nyata. Tanpa analisis yang tepat, ide bisnis yang tampak menarik belum tentu dapat berkembang menjadi usaha yang berkelanjutan.

Dalam konteks praktikum kewirausahaan, mahasiswa perlu dilatih untuk mengamati lingkungan sekitar, mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi masyarakat, serta merancang solusi bisnis yang inovatif. Proses ini

BAB III

MODEL BISNIS DAN PERENCANAAN USAHA

Capaian Pembelajaran

1. Menjelaskan konsep model bisnis
2. Memahami komponen utama dalam model bisnis
3. Mengidentifikasi elemen Business Model Canvas (BMC)
4. Menyusun perencanaan usaha sederhana
5. Menganalisis kelayakan usaha
6. Mengembangkan ide bisnis menjadi rencana usaha
7. Menerapkan model bisnis dalam praktik kewirausahaan

A. KONSEP BUSINESS MODEL

Model bisnis (*business model*) merupakan konsep fundamental dalam dunia kewirausahaan yang menjelaskan bagaimana suatu organisasi menciptakan nilai, menyampaikan nilai tersebut kepada pelanggan, serta memperoleh keuntungan dari aktivitas bisnis yang dijalankan. Model bisnis menggambarkan logika dasar bagaimana sebuah usaha beroperasi, mulai dari proses penciptaan produk atau jasa hingga mekanisme memperoleh pendapatan. Dalam konteks kewirausahaan modern, model bisnis tidak hanya berkaitan dengan kegiatan penjualan, tetapi juga mencakup strategi inovasi, hubungan dengan pelanggan, serta pengelolaan sumber daya yang dimiliki perusahaan.

Dalam praktik bisnis, model bisnis berperan sebagai kerangka konseptual yang membantu pelaku usaha memahami bagaimana komponen-komponen bisnis saling berinteraksi untuk menciptakan nilai ekonomi. Model bisnis menggambarkan hubungan antara berbagai elemen

BAB IV

PENGEMBANGAN PRODUK DAN INOVASI BISNIS DALAM KEWIRAUSAHAAN

Capaian Pembelajaran

1. Menjelaskan konsep produksi dalam kewirausahaan
2. Memahami proses operasional usaha
3. Mengidentifikasi faktor-faktor produksi
4. Menganalisis sistem produksi yang efisien
5. Memahami pentingnya kualitas produk
6. Mengelola kegiatan operasional usaha sederhana
7. Menerapkan proses produksi dalam praktik usaha

A. KONSEP INOVASI PRODUK

Inovasi produk merupakan salah satu elemen penting dalam dunia kewirausahaan yang berperan dalam menciptakan keunggulan kompetitif suatu usaha. Inovasi produk dapat diartikan sebagai proses menciptakan produk baru atau melakukan pengembangan terhadap produk yang telah ada dengan tujuan meningkatkan nilai tambah bagi konsumen. Inovasi tersebut dapat berupa perubahan pada fitur produk, peningkatan kualitas bahan baku, pengembangan desain, perbaikan kemasan, maupun penggunaan teknologi baru dalam proses produksi.

Dalam era persaingan bisnis yang semakin kompetitif, inovasi produk menjadi strategi yang sangat penting bagi pelaku usaha untuk mempertahankan eksistensi bisnis. Konsumen saat ini memiliki berbagai pilihan produk di pasar sehingga pelaku usaha harus mampu menawarkan

BAB V

STRATEGI PEMASARAN PRODUK DALAM KEWIRAUSAHAAN

Capaian Pembelajaran

1. Menjelaskan konsep pemasaran dalam kewirausahaan
2. Memahami pentingnya segmentasi pasar
3. Menganalisis strategi promosi yang efektif
4. Memahami peran digital marketing dalam bisnis kecil
5. Menjelaskan konsep branding produk
6. Menyusun strategi pemasaran untuk usaha
7. Menganalisis strategi pemasaran UMKM atau startup

A. KONSEP PEMASARAN DALAM KEWIRAUSAHAAN

Pemasaran merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan bisnis, termasuk dalam kegiatan kewirausahaan. Tanpa strategi pemasaran yang tepat, produk yang dihasilkan oleh pelaku usaha akan sulit dikenal oleh konsumen sehingga berpotensi mengalami kegagalan di pasar. Oleh karena itu, pemahaman mengenai konsep pemasaran menjadi sangat penting bagi seorang wirausahawan dalam mengembangkan usahanya

Secara umum, pemasaran dapat didefinisikan sebagai proses perencanaan dan pelaksanaan kegiatan untuk menciptakan, mengkomunikasikan, serta menyampaikan nilai suatu produk atau jasa kepada konsumen. Dalam konteks kewirausahaan, pemasaran tidak hanya berfokus pada kegiatan penjualan semata, tetapi juga mencakup upaya

BAB VI

MANAJEMEN KEUANGAN USAHA

Capaian Pembelajaran

1. Menjelaskan konsep manajemen keuangan usaha kecil
2. Mengidentifikasi jenis-jenis biaya usaha (tetap & variabel)
3. Menghitung biaya produksi dan harga jual
4. Menganalisis Break Even Point (BEP)
5. Menyusun laporan keuangan sederhana
6. Mengelola arus kas (cash flow) usaha
7. Menganalisis kondisi keuangan usaha mahasiswa

A. PENDAHULUAN

Manajemen keuangan merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan kewirausahaan. Setiap usaha, baik skala kecil maupun besar, memerlukan pengelolaan keuangan yang baik agar usaha dapat berjalan secara efektif dan berkelanjutan. Tanpa pengelolaan keuangan yang tepat, pelaku usaha akan mengalami kesulitan dalam mengendalikan biaya, menentukan harga produk, serta menilai kinerja usaha.

Pada usaha kecil dan menengah (UMKM), manajemen keuangan sering kali menjadi tantangan karena keterbatasan sumber daya dan kurangnya pemahaman mengenai pencatatan keuangan. Oleh karena itu, pemahaman mengenai manajemen keuangan dasar seperti perhitungan biaya usaha, analisis titik impas (*break-even point*), laporan keuangan sederhana, dan pengelolaan arus kas sangat diperlukan bagi mahasiswa maupun pelaku usaha pemula.

BAB VII

IMPLEMENTASI DAN OPERASIONAL DALAM KEWIRAUSAHAAN

Capaian Pembelajaran

1. Menjelaskan konsep implementasi dalam kewirausahaan
2. Memahami kegiatan operasional usaha sehari-hari
3. Mengidentifikasi tahapan pelaksanaan usaha
4. Menganalisis sistem operasional yang efektif
5. Mengelola sumber daya dalam operasional usaha
6. Mengatasi kendala dalam pelaksanaan usaha
7. Menerapkan kegiatan operasional dalam praktik usaha mahasiswa

A. PENDAHULUAN

Setelah proses perencanaan bisnis selesai dilakukan, tahap selanjutnya dalam kewirausahaan adalah implementasi dan operasional bisnis. Tahap ini merupakan proses menjalankan rencana usaha yang telah disusun sebelumnya menjadi kegiatan bisnis nyata. Implementasi bisnis melibatkan berbagai aktivitas seperti pengelolaan operasional usaha, pengelolaan sumber daya manusia, pengembangan usaha, serta evaluasi kinerja bisnis.

Keberhasilan sebuah usaha tidak hanya ditentukan oleh ide bisnis yang baik, tetapi juga oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengelola operasional bisnis secara efektif dan efisien. Implementasi strategi yang tepat dapat meningkatkan produktivitas usaha, memperkuat daya saing, serta mendukung pertumbuhan bisnis secara berkelanjutan. Penelitian menunjukkan bahwa implementasi strategi yang terencana dan terintegrasi

BAB VIII

EVALUASI DAN PENGEMBANGAN USAHA

Capaian Pembelajaran

1. Menjelaskan konsep evaluasi usaha
2. Memahami pentingnya evaluasi dalam kewirausahaan
3. Mengidentifikasi indikator keberhasilan usaha
4. Menganalisis kelebihan dan kekurangan usaha
5. Menyusun strategi pengembangan usaha
6. Mengambil keputusan berdasarkan hasil evaluasi
7. Mengembangkan usaha secara berkelanjutan

A. PENDAHULUAN

Dalam proses kewirausahaan, kegiatan menjalankan usaha tidak berhenti pada tahap implementasi operasional bisnis saja. Pelaku usaha juga perlu melakukan evaluasi secara berkala terhadap kinerja bisnis yang telah dijalankan. Evaluasi usaha merupakan proses penting untuk menilai apakah strategi bisnis yang diterapkan telah berjalan dengan baik, serta untuk mengidentifikasi berbagai aspek yang perlu diperbaiki atau dikembangkan di masa depan.

Evaluasi usaha juga berfungsi sebagai dasar dalam merumuskan strategi pengembangan bisnis yang lebih efektif. Tanpa evaluasi yang sistematis, pelaku usaha akan kesulitan mengetahui apakah usaha yang dijalankan telah mencapai tujuan yang direncanakan atau justru mengalami berbagai kendala yang perlu segera diatasi.

DAFTAR PUSTAKA

Akbar, A. Y., Siregar, B. M., Lubis, S. A., & Ria, R. (2025). *Peran Pendidikan Kewirausahaan dalam Strategi Pengembangan UMKM Sebagai Pendorong Perekonomian Indonesia*. *November*.

Amanda, F., Dewata, E., Akuntansi, J., & Sriwijaya, P. N. (2024). *ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI PERENCANAAN LABA JANGKA*. *2*(September), 18–32.

Andre, M., Rakhman, M., Ekonomi, F., & Brawijaya, U. (2024). *Jki 3.4.2024*. *3*(4), 1206–1221.

Annisa, F., Purwana, D., & Fidyallah, N. F. (2023). *PENGARUH ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN DAN INOVASI PRODUK TERHADAP KEUNGGULAN BERSAING UMKM BIDANG KULINER DI KECAMATAN KOJA*. *4*(1), 315–326.

Azzahra, S. F., Yusup, E. P., Laeli, S., & Safari, Y. (2023). *Pengembangan UMKM Zema Moring Melalui Inovasi Produk dan Pemasaran Online Zema Moring MSME Development Through Product Innovation and Online Marketing*. *3*(1), 10–19. https://doi.org/10.30997/almujtamae.v3i1.6587

Bimantoro, S. (2025). *Implementasi Strategi Organisasi*. *1*(1), 31–33.

Dan, O., Kompetitif, K., Manufaktur, P., Yulianto, M. N., Oktafiana, D., Maulana, D., & Mangala, I. (2025). *IMPLEMENTASI DIGITALISASI AKUNTANSI MANAJEMEN UNTUK EFISIENSI OPERASIONAL DAN KEUNGGULAN KOMPETITIF PERUSAHAAN MANUFAKTUR*. *5*(3), 965–974.

Fajri, A., Islam, U., Hasan, Z., & Probolinggo, G. (2021). *Peran kewirausahaan dalam pembangunan ekonomi*. *7*(2), 104–112.

Haryanto, V. N., & Siregar, S. (2025). *Strategi Digital Marketing dengan Pendekatan 7P Pada UMKM Ummie Cake Tahun 2024*. *9*, 11505–11513.

Jaman, J., No, V., Pemasaran, S., Mikro, U., Dan, K., Umkm, M., Era, D. I., & Industri, R. (2023). *Strategi pemasaran usaha mikro, kecil dan menengah (umkm) di era revolusi industri 4.0*. *3*(1), 90–94.

Junita, M., & Raya, I. P. (2025). *Peran Kewirausahaan Dalam Mengatasi Pengangguran*. *2*, 76–80.

Kadir, S., & Baso, A. J. (2025). *PELATIHAN PEMBUATAN BUSINESS MODEL CANVAS DALAM MENSTIMULASI JIWA KEWIRAUSAHAAN DI FAKULTAS*. *10*(2), 301–307.

Kpi, I., Kasus, S., & Cv, P. (2024). *Central publisher*. *2*.

Kunci, K., Kewirausahaan, O., & Kewirausahaan, S. (2021). *Implementasi Orientasi dan Strategi Kewirausahaan untuk Mencapai Peningkatan Kinerja UMKM*. *VIII*(1), 66–78.

Manajemen, J. (2024). *Manajemen dan Inovasi dalam Bisnis Kecil : Tinjauan Kritis Terhadap Faktor Keberhasilan Abstrak*. *1*(2), 16–31.

Mansir, F., & Madjid, M. N. (2023). *Strategi pemasaran produk pada UMKM berbasis digital marketing*. *4*(225), 126–136. https://doi.org/10.33474/jp2m.v4i1.19903

Maria, F., Hariroh, R., Hari, P., Soleha, E., Hidayah, Z. Z., Zed, E. Z., & Bangsa, U. P. (2024). *No Title*. *8*(2), 288–296. https://doi.org/10.36555/almana.v8i2.2538

Masyarakat, J. P., Rifani, R. A., & Nisrina, U. L. (2025). *MELATIH SISWA MENYUSUN BUSINESS MODEL CANVAS*. *8*(2), 115–124.

Nono, R. H. (2024). *PERAN KEWIRAUSAHAAAN DALAM MENGGERAKAN INOVASI DAN PERTUMBUHAN EKONOMI*. *01*(02), 1–6.

Ramadhan, F. S., Hafid, A., & Nurjaman, U. (2025). *Pengertian Wirausaha dan Karakteristik Wirausaha*. *2*(3).

Surabaya, U. N. (2025). *INOVASI MODEL BISNIS SEBAGAI MEDIASI PENGARUH*. *8*(1), 58–70.

PROFIL PENULIS



Danang Satrio lahir di Salatiga pada 30 Maret 1987. Ia menyelesaikan pendidikan Sarjana (S1) pada Program Studi Manajemen di Universitas Kristen Satya Wacana pada tahun 2009. Selanjutnya, ia meraih gelar Magister Manajemen (S2) dari universitas yang sama pada tahun 2011, dan kemudian menyelesaikan Program Doktor (S3) Ilmu Manajemen di Universitas Kristen Satya Wacana. Saat ini, Danang Satrio berkarier sebagai Dosen Tetap pada Program Studi Magister Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pekalongan. Selain itu, ia juga dipercaya mengemban amanah sebagai Wakil Dekan III Bidang Kemahasiswaan. Dalam kegiatan akademik, ia mengampu berbagai mata kuliah, antara lain Manajemen Pemasaran Bisnis, Pemasaran Interaktif, Entrepreneurship, dan Technopreneurship. Bidang keilmuan yang menjadi fokus utama dalam penelitian dan pengabdian kepada masyarakat adalah pemasaran dan kewirausahaan, khususnya yang berkaitan dengan pengembangan bisnis berbasis digital dan inovasi. Ia aktif dalam berbagai kegiatan akademik dan pengembangan kurikulum, termasuk sebagai dosen penyusun dan pengampu modul pembelajaran mata kuliah “Technopreneurship” pada Program Kampus Merdeka – Pertukaran Mahasiswa Merdeka (PMM) Dalam Negeri pada tahun 2021 dan 2022. Dalam bidang pengabdian kepada masyarakat, Danang Satrio merupakan penerima hibah Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian kepada Masyarakat (DRTPM) untuk Program Pengabdian kepada Masyarakat pada tahun anggaran 2023, 2024, dan 2025. Ia juga aktif dalam publikasi ilmiah, penulisan buku, serta pengembangan kewirausahaan berbasis teknologi di lingkungan akademik dan masyarakat. Sebagai bentuk penguatan kompetensi profesional, ia telah mengantongi sertifikasi di bidang Human Resource Management (HRM) dan Digital Marketing dari Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) Retail Indonesia.

DASAR KEWIRAUSAHAAN PRAKTIS

Buku Dasar Kewirausahaan Praktis ini disusun sebagai panduan komprehensif yang mengintegrasikan konsep teoritis dengan praktik langsung dalam pembelajaran kewirausahaan di perguruan tinggi. Buku ini dirancang untuk membekali mahasiswa tidak hanya dengan pemahaman dasar mengenai kewirausahaan, tetapi juga keterampilan aplikatif dalam merancang, menjalankan, dan mengembangkan usaha secara nyata.Pembahasan dalam buku ini dimulai dari konsep dasar kewirausahaan, meliputi pengertian, karakteristik, kompetensi wirausaha, serta peran penting kewirausahaan dalam pembangunan ekonomi. Selanjutnya, buku ini mengarahkan pembaca pada kemampuan mengidentifikasi dan menganalisis peluang usaha melalui pemahaman kebutuhan pasar, tren bisnis, serta teknik analisis seperti SWOT .

Buku ini juga membahas secara sistematis perancangan model bisnis dan penyusunan rencana usaha menggunakan pendekatan Business Model Canvas (BMC), analisis kelayakan usaha, serta perencanaan operasional. Tidak hanya itu, pembaca juga diajak memahami proses pengembangan produk dan inovasi bisnis, mulai dari ide hingga uji pasar. Pada aspek pemasaran, buku ini mengulas strategi pemasaran produk, segmentasi pasar, promosi, hingga pemanfaatan digital marketing untuk mendukung usaha mahasiswa. Selain itu, pengelolaan keuangan usaha juga menjadi bagian penting yang dibahas, termasuk perhitungan biaya, analisis Break Even Point (BEP), serta pengelolaan arus kas.

Bagian akhir buku menekankan pada implementasi operasional usaha, manajemen tim, evaluasi kinerja bisnis, serta strategi pengembangan usaha secara berkelanjutan. Setiap bab dilengkapi dengan capaian pembelajaran, contoh kasus, serta latihan soal yang dirancang untuk memperkuat pemahaman dan keterampilan praktis mahasiswa.Dengan pendekatan yang sistematis, aplikatif, dan berbasis pengalaman, buku ini diharapkan mampu menumbuhkan jiwa kewirausahaan, kreativitas, serta kemandirian mahasiswa dalam menghadapi tantangan dunia bisnis yang dinamis.

www.penerbitwidina.com
@penerbitwidina
penerbit widina
penerbitwidina@gmail.com
widina store
widina bookstore

Layanan Pembaca & Penerbitan Buku
0815-7000-699
SCANME

Bisnis & Kewirausahaan
ISBN 978-634-317-106-5
9 786343 171065