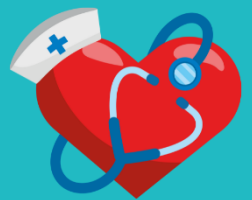




ENTREPRENEURSHIP DAN NURSEPRENEUR



NURSING

**WIDIYONO, S.KEP., NS., M.KEP
DESTINA PANINGRUM, S.E., M.M**

ENTREPRENEURSHIP DAN NURSEPRENEUR

Widiyono, S.Kep., Ns., M.Kep
Destina Paningrum, S.E., M.M



ENTREPRENEURSHIP DAN NURSEPRENEUR

Penulis:

Widiyono, S.Kep., Ns., M.Kep
Destina Paningrum, S.E., M.M

Editor :

Imam Setyo Nugroho, M.Pd.

Ukuran :

Hal. vii, 91, Uk: 15,5x23 cm

ISBN :

978-634-96486-0-8 (PDF)

Cetakan Pertama :

Oktober, 2025

Hak Cipta 2025, Pada Penulis
Isi diluar tanggung jawab percetakan
Copyright © 2025 by Prime Identity House
All Right Reserved

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau
memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini
tanpa izin tertulis dari Penerbit.

PT Prime Identity House

Anggota IKAPI 396/JTI/2024

Dukuh Dresi, Wagir Kidul, Pulung, Ponorogo, Jawa Timur

Telp: 085157033918

Website: www.primeidentityhouse.com

www.publisher.primeidentityhouse.com

E-mail: primeidentitypublisher@gmail.com

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Alhamdulillahirabbil'alamin.....

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, sehingga buku yang berjudul “**ENTREPRENEURSHIP DAN NURSEPRENEUR**” dapat terselesaikan dengan baik. Buku ini disusun sebagai salah satu upaya penulis untuk melakukan diseminasi ilmu. Penulis sadar betul bahwa selesainya buku ini tidak terlepas dari doa, bantuan, bimbingan, dukungan, dan saran dari berbagai pihak. Semoga karya ini bermanfaat dan menjadi amal shaleh bagi teman-teman sejawat utamanya mahasiswa keperawatan dan profesi perawat.

Alhamdulillahirabbil'alamin, puji dan syukur penulis dapat menyusun dengan baik buku ini. Buku ini disusun sebagai buku yang ditujukan kepada rekan keperawatan dalam mendalami ilmu tentang konsep ilmu dalam praktik mandiri keperawatan dan upaya menjadi seorang *nursepreneur* serta faktor-faktor yang diperlukan dalam *nursepreneurship*.

Penulis berterimakasih semua pihak yang membantu kelancaran dalam penyusunan buku ini. Penulis menyadari masih ada kekurangan dalam penyusunan buku ini. Oleh karena itu, saran dan kritik membangun selalu penulis

harapkan dari pembaca, dan semoga buku referensi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan keilmuan kesehatan.

Surakarta, September 2025
Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI	vii
BAB 1. KONSEP <i>ENTERPREUNERSHIP</i>	1
BAB 2. KONSEP <i>NURSEPRENEURSHIP</i>	16
BAB 3. KONSEP <i>ENTREPRENEURSHIP MOTIVATION</i>	61
BAB 4. KONSEP <i>SELF-EFFICACY</i> DALAM KEWIRAUSHAAN	67
BAB 5. KONSEP <i>RISK TOLERANCE</i> DALAM KEWIRAUSHAAN	70
BAB 6. KONSEP <i>ENTREPRENEURIAL INTENTION</i>	75
BAB 7. SIMULTAN <i>ENTREPRENEURSHIP</i> PADA INTENSI MAHASISWA KEPERAWATAN MENJADI <i>NURSEPRENEURSHIP</i>	79
DAFTAR PUSTAKA.....	89

BAB 1

KONSEP *ENTREPREUNERSHIP*

Ada hakikatnya setiap orang memiliki jiwa wirausaha yang berarti memiliki kreativitas dan mempunyai tujuan, serta berusaha untuk berhasil dalam hidup. Sama seperti aktivitas seseorang atau sekelompok orang yang sering kita jumpai, mereka menghabiskan uang untuk membeli sejumlah barang. Segala sesuatu yang mereka lakukan berasal dari *experience* yang mereka miliki atau *experience* orang lain.

Wirausahawan (*business visionary*) adalah orang yang berani mengambil risiko dan memulai bisnis dengan berbagai peluang. Keberanian mengambil risiko berarti mandiri secara mental dan merambah perusahaan tanpa diliputi rasa takut atau cemas bahkan dalam kondisi yang tidak aman. Wirausahawan juga adalah seorang inovator, sebagai orang yang memiliki insting melihat peluang dan semangat, kemampuan dan kebijaksanaan untuk mengatasi kelambanan dan kemalasan.

Wirausahawan merupakan orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa baru, menciptakan bentuk organisasi baru, atau mengolah bahan baku baru. Kesuksesan bisnis tidak datang tiba-tiba atau dalam semalam, bukan secara kebetulan, melainkan

dalam rencana yang hebat, visi, misi, kerja keras, dan keberanian untuk mengambil tanggung jawab.

Kata Entrepreneurship dahulu sering diterjemahkan dengan kata kewiraswastaan, akhir-akhir ini diterjemahkan dengan kata kewirausahaan. Entrepreneur berasal dari bahasa Perancis *entre prendre* yang artinya memulai atau melaksanakan. Wiraswasta/ wirausaha berasal dari kata:wira: utama, gagahberani, luhur; swa: sendiri; sta:berdiri; usaha:kegiatan produktif .

Seorang entrepreneur adalah pembuka cakrawala baru atau membentuk pelayanan jasa/produk dalam market baru. Dalam hal ini seseorang itu mempunyai kemampuan berpikir yang kreatif dengan daya kreasi dan membuat sesuatu yang baru dengan cakap melihat suatu peluang serta berani mengambil risiko atas tindakannya. Ketika seorang perawat mengambil suatu langkah di tengah orang-orang lain saling berlomba memperebutkan kesempatan kerja yang sangat sempit, ia justru berpikir melakukan suatu usaha yang dapat menghasilkan secara ekonomi dan memberi peluang kerja bagi sesamanya, ia dapat dikatakan sebagai seorang entrepreneur.

Penelitian yang dilakukan oleh (Ningsih, 2017) menyatakan bahwa pembentukan entrepreneurship seringkali dihubungkan dengan lembaga pendidikan. Lembaga

pendidikan dianggap memiliki tanggung jawab untuk melahirkan para entrepreneur baru. Sehingga, banyak lembaga-lembaga perguruan tinggi atau universitas memasukkan entrepreneurship (kewirausahaan) ke dalam kurikulum mereka termasuk dengan program program ekstrakurikuler.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Budianto, 2019) bahwa program-program kewirausahaan yang dilaksanakan tersebut diantaranya adalah dengan mendirikan UKM Entrepreneurship, memberikan modal usaha kepada mahasiswa, membuat business plan guna menangkap peluang, dan membuat kelompok-kelompok kewirausahaan.

Terdapat 6 (enam) peluang keunggulan dengan menjadi *entrepreneur* sebagai berikut:

a. Peluang menentukan nasib sendiri.

Dengan memiliki usaha sendiri, seseorang dapat menentukan nasibnya sendiri dan tidak bergantung pada keberadaan orang lain selaku pemilik usaha. *Entrepreneur* dapat mengembangkan diri sesuai dengan minat dan kemampuan, sehingga membuat dirinya lebih berarti bagi masyarakat bahkan bagi negara dengan membuka lapangan pekerjaan.

b. Peluang melakukan perubahan.

Entrepreneur dapat melakukan perubahan dengan usaha yang dilakukan. Perubahan ke arah yang lebih baik bagi masyarakat dan negara. Sesuatu yang sulit untuk dilakukan jika seseorang tersebut masih bekerja sebagai pekerja/ karyawan biasa.

c. Peluang untuk mencapai potensi sepenuhnya.

Jika masih bekerja sebagai karyawan, seseorang dapat merasakan kebosanan, kejenuhan, kurang memperoleh tantangan dan merasa tidak dapat mengembangkan diri sepenuh hati dengan pekerjaan yang dijalankannya. Namun melalui aktivitas membuka usaha maka suasana rutinitas bekerja sebagai karyawan tidak akan dialami, hidup menjadi lebih berdinamika.

d. Peluang untuk memperoleh keuntungan yang menakjubkan.

Dengan hanya menjadi karyawan yang berpenghasilan tetap setiap bulannya, maka seseorang merasa bahwa itu belum cukup untuk memenuhi segala kebutuhan dan keinginan hidupnya. Dengan semakin berkembangnya zaman, tuntutan gaya hidup mau tidak mau harus dapat dipenuhi. *Entrepreneur* dengan kemungkinan memperoleh

penghasilan tanpa batas memberikan peluang bagi setiap orang untuk memenuhi segala yang diinginkannya.

- e. Peluang untuk berperan besar dalam masyarakat dan memperoleh pengakuan.

Entrepreneur yang merupakan pemilik usaha dapat menjadi warga masyarakat yang dihormati karena perannya yang berarti bagi kelangsungan hidup bangsa dan negara. Mereka dapat menyediakan lapangan kerja dan meningkatkan taraf hidup warga sekitarnya.

- f. Peluang untuk melakukan sesuatu yang disukai dan bersenang-senang dalam mengerjakannya.

Seseorang yang bekerja sebagai karyawan sering merasa terpaksa untuk melakukan tugasnya. *Entrepreneur* melakukan apa yang ia suka sehingga apa yang dilakukan tidak dirasakan sebagai kerja, tetapi sebagai aktivitas yang bermakna

Terdapat 6 hakikat kewirausahaan yaitu:

- 1) Kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan hal-hal baru dan berbeda

- 2) Kewirausahaan adalah nilai, yang tercermin dalam perilaku yang digunakan sebagai sumber daya, kekuatan pendorong, tujuan, strategi, proses, dan hasil bisnis
- 3) Kewirausahaan adalah proses dari hal-hal kreatif dan inovatif dapat menambah nilai
- 4) Kewirausahaan adalah proses menggunakan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan menemukan cara untuk meningkatkan dan mengembangkan kehidupan bisnis
- 5) Kewirausahaan adalah suatu nilai yang dibutuhkan untuk memulai sebuah usaha dan mengembangkan usaha yang diyakini akan sukses
- 6) Kewirausahaan adalah upaya untuk meningkatkan nilai dengan kreatif dan inovatif menggabungkan semua sumber daya untuk memenangkan persaingan

Nilai-nilai hakiki kewirausahaan yaitu:

- 1) Percaya diri adalah kombinasi dari sikap dan keyakinan seseorang dalam menghadapi tugas atau pekerjaan. Rasa percaya diri merupakan landasan yang kokoh untuk meningkatkan inisiatif dan kemampuan kerja seseorang. Orang yang percaya diri memiliki kemampuan untuk menyelesaikan pekerjaan secara sistematis, terencana, efektif dan efisien.

- 2) Kepemimpinan. Karakter seorang pemimpin ada pada setiap orang, dan sifat ini juga harus dikaitkan dengan wirausahawan. Wirausahawan adalah orang yang akan menjalankan suatu usaha, dan seorang wirausaha harus mampu menjalankan pekerjaannya, karena kepemimpinan merupakan faktor kunci untuk menjadi wirausahawan yang sukses.
- 3) Berorientasi ke masa depan. Menghadapi masa depan. Orang yang menghadapi masa depan adalah orang yang memiliki visi dan misi. Meskipun mungkin ada risiko, dia dengan teguh mencari peluang dan tantangan untuk pembaruan di masa mendatang. Kejelian tidak akan membuat pengusaha puas dengan rencana yang ada dan bekerja begitu cepat.
- 4) Berani mengambil risiko. Kemauan dan kemampuan mengambil risiko merupakan salah satu nilai terpenting dalam berwirausaha. Pengusaha yang tidak mau mengambil risiko akan kesulitan untuk memulai atau mengambil inisiatif.
- 5) Keorisinalitas (kreativitas dan inovasi). Kreativitas adalah kemampuan untuk berpikir tentang hal-hal baru dan berbeda, dan inovasi adalah kemampuan untuk bertindak dalam hal-hal baru dan berbeda.

- 6) Berorientasi pada tugas dan hasil. Orang yang selalu mengutamakan tugas dan hasil adalah orang yang selalu mengutamakan kinerja, berorientasi pada kesuksesan, ketekunan dan kekuatan, tekad untuk bekerja keras, motivasi yang kuat, dan berinisiatif. Mengambil inisiatif berarti selalu mencari dan ingin memulai. Dalam berwirausaha, peluang hanya muncul ketika ada inisiatif.

Adapun karakteristik wirausahawan adalah sebagai berikut:

- a. Keinginan untuk berprestasi. Motivasi psikologis yang paling penting untuk memotivasi pengusaha adalah kebutuhan akan kinerja. Kebutuhan ini didefinisikan sebagai keinginan atau dorongan batin yang mengilhami perilaku untuk mencapai tujuan
- b. Bersedia bertanggung jawab. Pengusaha membutuhkan tanggung jawab pribadi untuk mencapai tujuan mereka. Mereka memilih untuk bekerja sendiri untuk mencapai tujuannya dan bertanggung jawab atas hasil yang diperoleh, sehingga mereka memilih untuk menggunakan sumber daya mereka sendiri. Tetapi selama mereka dapat mempengaruhi hasil secara pribadi, mereka akan melakukannya dalam kelompok.
- c. Preferensi kepada risiko-risiko menengah. Sasaran yang ditetapkan oleh pengusaha dengan selera risiko yang

moderat memerlukan tingkat kinerja yang tinggi. Mereka pikir itu membutuhkan usaha tetapi mereka yakin dapat mencapai suatu tingkat.

- d. Persepsi pada kemungkinan hasil. Percaya bahwa kemampuan untuk berhasil adalah kualitas kepribadian wirausaha yang penting. Mereka mempelajari fakta-fakta yang dikumpulkan dan mengevaluasinya.
- e. Rangsangan oleh umpan balik. Pemilik bisnis akan memotivasi karyawannya untuk bekerja lebih baik dengan memahami seberapa efektif upaya mereka.
- f. Aktifitas energik. Wirausahawan menunjukkan lebih banyak energi daripada orang biasa. Wirausahawan sangat aktif dan memiliki cukup waktu untuk melakukan hal-hal dengan cara baru.
- g. Orientasi ke masa depan. Mereka mencari dan memprediksi peluang yang akan muncul di masa depan.
- h. Keterampilan dalam pengorganisasian. Wirausahawan menunjukkan keterampilan organisasi kerja dan orang-orang untuk mencapai tujuan.
- i. Sikap terhadap uang. Keuntungan finansial adalah yang kedua setelah pentingnya pengetahuan profesional. Mereka hanya melihat uang sebagai simbol konkret dan bukti kemampuan untuk mencapai tujuan mereka.

Terdapat 3 karakteristik *entrepreneur* dalam menekuni dunia usaha, sebagai berikut:

- a. Memiliki *eye sight* masa depan yang tepat dan tajam, di mana *entrepreneur* mampu untuk melihat sebuah peluang usaha yang mungkin saja tidak dilihat orang lain. *Entrepreneur* dapat melihat sebuah *dreams or vision for future* yang menakjubkan dan mengekspresikan dirinya sendiri.
- b. Memiliki karakter motivator dan inovator, di mana *entrepreneur* dapat menciptakan dan menemukan metode untuk menggapai mimpi dan visi yang luar biasa.
- c. *Entrepreneur* selalu siap dan bersedia *taking any risks* baik secara fisik maupun mental. Di mana *entrepreneur* sejati adalah seorang pemimpin, pendiri atau pelopor yang memiliki semangat, tidak mudah menyerah dalam menghadapi segala tantangan dan risiko yang telah diperhitungkan dan berpendirian yang teguh untuk selalu berani maju ke depan.

Setiap *entrepreneur* memiliki fungsi utama dan fungsi tambahan dalam berwirusaha. Fungsi pokok *entrepreneur* sebagai berikut :

1. Membuat keputusan-keputusan penting dan mengambil risiko tentang tujuan dan sasaran perusahaan.
2. Memutuskan tujuan dan sasaran perusahaan.

3. Menetapkan bidang usaha yang diinginkannya.
4. Menghitung skala usaha yang diinginkannya.
5. Menentukan permodalan yang diinginkannya (modal sendiri dan modal dari luar) dengan komposisi yang menguntungkan.
6. Memilih dan menetapkan kriteria pegawai/karyawan dan memotivasinya.
7. Mengendalikan secara efektif dan efisien.
8. Mencari dan menciptakan berbagai cara baru.
9. Mencari terobosan baru dalam mendapatkan masukan atau input, serta mengolahnya menjadi barang dan atau jasa yang menarik.
10. Memasarkan barang dan atau jasa tersebut untuk memuaskan pelanggan dan sekaligus dapat memperoleh dan mempertahankan keuntungan maksimal.

Selanjutnya terkait dengan fungsi tambahan *entrepreneur* sebagai berikut:

- a. Mengenal lingkungan perusahaan dalam rangka mencari dan menciptakan peluang usaha.
- b. Mengendalikan lingkungan ke arah yang menguntungkan bagi perusahaan.

- c. Menjaga lingkungan perusahaan agar tidak merugikan masyarakat maupun merusak lingkungan akibat dari limbah usaha yang mungkin dihasilkannya.
- d. Meluangkan dan peduli atas terhadap lingkungan sosial di sekitarnya

Adapun kelemahan menjadi *entrepreneur* yaitu :

- a. Ketidakpastian pendapatan.

Seseorang yang bekerja sebagai karyawan suatu perusahaan akan memperoleh gaji tetap setiap bulan. Kondisi yang sama tidak akan dialami seorang *entrepreneur*. Bahkan kondisi akan lebih buruk jika usaha baru saja dimulai. Suatu saat penghasilan dapat membumbung tinggi, tetapi ketika kondisi sedang tidak menguntungkan, *entrepreneur* harus siap merugi, memperoleh pendapatan jauh di bawah seorang karyawan perusahaan.

- b. Risiko kehilangan seluruh investasi.

Ketika seseorang memulai bisnis, tidak ada jaminan bahwa investasi yang ditanamkan akan menuai hasil yang diinginkan. Selalu ada kemungkinan untuk

berhasil demikian pula ada kemungkinan untuk kehilangan seluruh investasi. Batas antara kegagalan dan keberhasilan begitu tipis.

c. Kerja lama dan kerja keras.

Tidak ada keberhasilan usaha sejati yang datang secara instan, tanpa proses, kerja lama dan kerja keras. *Entrepreneur* dituntut bekerja keras, sepanjang waktu agar usaha yang dijalankan dapat eksis dan berjalan dengan baik. Jam kerja bisa dikatakan tidak terbatas. Durasi kerja karyawan yang menghabiskan waktu sekitar 8 jam sehari tentu tidak dapat diterapkan bagi seorang *entrepreneur*. *Entrepreneur* tidak mengenal kata kapan harus berhenti bekerja. Duapuluh empat jam sehari mungkin bisa jadi terasa kurang.

d. Kualitas hidup yang rendah sampai bisnis mapan.

Seorang *entrepreneur* harus rela menjadi miskin dan menderita sebelum sukses datang menghampiri. Tidak ada rasa gengsi dan malu karena *entrepreneur* harus menjalani proses yang berliku-liku sebelum bisnisnya mapan.

e. Tingkat stress yang tinggi.

Dengan tantangan usaha yang makin keras, tidaklah mengherankan jika *entrepreneur* mengalami tingkat stress yang tinggi. Jauh lebih tinggi tingkatnya apabila menjadi pegawai/karyawan biasa.

f. Tanggung jawab penuh.

Jika seorang karyawan bekerja di suatu lembaga usaha, tanggung jawabnya terbatas pada tugas yang dikerjakan. Seorang *entrepreneur* bertanggung jawab penuh terhadap semua aktivitas usaha. Keberhasilan dan kegagalan usaha sepenuhnya ada ditangan *entrepreneur*.

g. Keputusan.

Kesuksesan tidak datang begitu saja, jatuh dari langit. Kegagalan juga tidak begitu saja menjauh, karena menjadi bagian dari proses menuju sukses. *Entrepreneur* harus siap untuk berhasil dan siap untuk gagal. Kesuksesan tentu menjadi harapan, menimbulkan spirit/semangat yang luar biasa bagi *entrepreneur* untuk terus maju dan berkembang. Sebaliknya kegagalan tidak jarang membuat *entrepreneur* frustrasi dan putus asa.

Kelemahan menjadi seorang *entrepreneur* yang lain adalah:

a. Pengorbanan personal.

Pada awalnya *entrepreneur* harus bekerja dengan waktu yang lama dan sibuk. Sedikit sekali waktu untuk kepentingan keluarga, rekreasi. Hampir semua waktu dihabiskan untuk kegiatan bisnis.

b. Beban tanggung jawab.

Entrepreneur harus mengelola semua fungsi bisnis, baik pada bidang produksi atau jasa, pemasaran, keuangan, personil maupun pengadaan bahan dan pelatihan staf/karyawan.

c. Kecilnya margin keuntungan dan kemungkinan gagal.

Oleh karena usaha menggunakan modal yang kecil dan keuangan milik sendiri, maka margin laba/keuntungan yang diperoleh akan relatif kecil dan kemungkinan gagal juga ada

BAB 2.

KONSEP *NURSEPRENEURSHIP*

Neurpreneurship secara bahasa berarti sesuatu mengenai aktivitas entrepreneurship yang dikaitkan dengan perawat atau bidang keperawatan. Secara terminology, kata dasar dari nursepreneurship adalah nursepreneur berasal dari dua suku kata yaitu nurse (perawat) dan entrepreneurship.

Jadi dalam konteks yang lebih luas nursepreneurship adalah segala sesuatu mengenai aktivitas yang dilakukan perawat pengusaha (nursepreneur) dalam menciptakan usaha/bisnis untuk mencapai keuntungan dengan mengidentifikasi peluang yang ada di bidang keperawatan serta mengintegrasikan nilai-nilai keperawatan yang dapat dipertanggungjawabkan langsung kepada klien atau usaha/bisnis yang dijalankannya (Febrian, 2015).

Secara konseptual nursepreneur termasuk dalam pengembangan karir dari peran dan fungsi perawat pengembangan karir tersebut dapat menjadi pengelola klinik atau sarana kesehatan lainnya. Misalnya manager spa, manager fisioterapi, manager nursing center, manager balai kesehatan swasta, pemilik massage dan refleksi, meskipun dalam pelaksanaan teknisnya banyak melibatkan profesi lain sebagai pelaksana, dalam hal ini perawat dapat bertindak

sebagai pemilik modal, penggagas ide, pemilik aham, atau *owner* yang akan menggaji karyawannya

Dalam *Fundamental of Nursing*, Taylor, Lilis dan leMone (1997), *nurse-entrepreneur* merupakan salah satu pengembangan karir dari peran dan fungsi perawat. *Nursepreneur* adalah seorang perawat, yang biasanya memiliki pendidikan tinggi, yang mengelola klinik atau usaha yang berkaitan dengan kesehatan, memimpin penelitian, memberikan pendidikan, atau sebagai konsultan institusi, lembaga politik, atau bisnis tertentu.

Dengan kata lain, *nursepreneur* adalah perawat pengusaha yang bekerja secara mandiri dalam memberikan pelayanan keperawatan meliputi perawatan langsung, pendidikan, penelitian, administratif atau konsultasi dalam menciptakan bisnis/usaha (Febrian, 2015). Seorang perawat dapat menjadi *nurse entrepreneur* atau menjadi *nurse intrapreneur*. Seorang perawat *nurse entrepreneur* adalah seorang perawat yang menjalankan wirausahanya sendiri atau dengan beberapa teman dalam bisnis keperawatan. Sebaliknya seorang perawat *entrapreneur* adalah seorang perawat yang menjalankan bisnis dalam divisi atau bagian dari satu perusahaan yang telah ada. Menjadi seorang *entrapreneur* lebih aman, mendapatkan karir, dan dapat melangkah menjadi *entrepreneur* (Susilo, 2019).

Praktik mandiri yang dilakukan oleh perawat (homecare), ini adalah bentuk layanan perawatan kesehatan di rumah, misalnya perawatan luka pada pasien diabetes mellitus dan sebagainya. Maksud dari mendirikan praktik bersama adalah perawat bisa berkerjasama dengan dokter, bidan, apoteker atau tenaga kesehatan lain dalam menjalankan suatu usaha dan praktik ini lebih lengkap daripada praktikmandiri. Entrepreneur memiliki sifat berhasrat mencapai prestasi; seorang pekerja keras; ingin bekerja untuk dirinya; mencapai kualitas; berorientasi kepada reward dan kesempurnaan; optimis; berorganisasi dan berorientasi kepada keuntungan. Secara konseptual nursepreneur memiliki ciri sebagai berikut :

1. Pengerahan diri : pendisiplinan diri dan secara menyeluruh merasa nyaman bekerja untuk diri sendiri.
2. Pengasuhan diri : antusiasme tak terbatas untuk ide-ide saat tak seorangpun memilikinya.
3. Orientasi pada tindakan : hasrat menyala untuk memujudkan, mengaktualisasikan dan mengubah ide-ide Anda menjadi kenyataan.
4. Energi tingkat tinggi : mampu bekerja dalam waktu lama secara emosional, mental dan fisik.
5. Toleransi atas ketidakmenentuan : secara psikologis mampu menghadapi resiko.

Karakteristik wirausaha meliputi sepuluh berikut:

- 1) Dream (mimpi), yaitu wirausahawan memiliki visi masa depan individu dan bisnis, serta memiliki kemampuan untuk mewujudkan impiannya.
- 2) Decisiveness (tegas), wirausaha adalah orang yang tidak lambat bekerja. Kecepatan dan ketepatan pengumpulan merupakan faktor kunci keberhasilan bisnisnya.
- 3) Doers (pelaku usaha), yaitu pengusaha yang mengambil keputusan, akan segera menindaklanjuti. Mereka melakukan kegiatan secepat mungkin tanpa menunda peluang baik dalam bisnis.
- 4) Determination (ketetapan hati) yaitu pengusaha berkonsentrasi dalam menjalankan kegiatannya.
- 5) Dedication (pengabdian) yaitu pengusaha memiliki komitmen yang tinggi terhadap kariernya sendiri, dan terkadang mengorbankan kepentingan anggota keluarganya untuk sementara dan tanpa lelah, serta memusatkan seluruh perhatian dan kegiatannya pada kegiatan usahanya sendiri.
- 6) Devotion (kesetiaan), yaitu mencintai karya dan produk perusahaan.
- 7) Details (detil), yaitu faktor kunci bagi pengusaha untuk memperhatikan detail.

- 8) Destiny (takdir), yaitu bertanggung jawab atas nasib dan tujuan yang ingin dicapai, bebas dan tidak siap bergantung pada orang lain.
- 9) Dollars (dolar), yaitu pengusaha tidak menghargai menjadi kaya dan motivasi mereka bukanlah uang. Uang dianggap sebagai ukuran keberhasilan bisnisnya, dan diasumsikan bahwa jika dia berhasil dalam bisnis, dia harus menerima keuntungan, penghargaan atau hadiah.
- 10) Distribute (distribusi), bersedia mendistribusikan aset bisnisnya kepada orang-orang yang dipercaya, yaitu mereka yang kritis dan bersedia diajak untuk sukses di bidang bisnis. Singkatnya, entrepreneurship adalah penerapan kreativitas dan inovasi, yang menjadi dasar peluang perusahaan. Kewirausahaan memiliki berbagai karakteristik, seperti rasa tanggung jawab, kepercayaan diri, masalah kinerja, orientasi masa depan, pandangan ke depan, dan antusiasme dan semangat untuk bekerja keras.

Kewirausahaan dalam keperawatan atau yang biasa disebut nursepreneur terdiri dari dua kata yaitu nurse dan entrepreneur. Entrepreneur adalah seorang individu yang memiliki kemampuan untuk menciptakan, mencari, dan memanfaatkan peluang dalam menuju apa yang diinginkan sesuai dengan yang diidealkan. Seorang entrepreneur adalah

seorang individu yang mengasumsikan tanggung jawab total dan risiko untuk menemukan atau membuat peluang menggunakan bakat pribadi, keterampilan dan energi, dan seseorang yang mempekerjakan proses perencanaan strategis untuk mentransfer peluang tersebut menjadi sebuah layanan yang bernilai atau produk.

Nursepreneur merupakan istilah baru dalam mempopulerkan entrepreneurship yang dikaitkan dengan perawat atau dunia keperawatan. Seiring dengan gencarnya program gerakan nasional kewirausahaan pada masyarakat luas, kalangan kampus adalah salah satu sasarnya. Para calon intelektual yang tengah dalam studi pada berbagai bidang ilmu berusaha dikenalkan pada dunia wirausaha. Hal ini merupakan langkah usaha membekali wawasan dan pengetahuan dasar kepada mereka agar kelak setelah meninggalkan kampus tidak selalu berorientasi pada keinginan untuk menjadi pegawai atau karyawan, tapi justru menjadi pencipta lapangan pekerjaan.

Di beberapa kampus yang concern dalam program ini bahkan sampai membentuk satu wadah resmi pusat pelatihan dan riset bisnis yang tidak hanya ditujukan pada mahasiswa saja tapi untuk masyarakat luas. Khusus untuk para mahasiswa ilmu keperawatan, maka istilah nursepreneur dipakai untuk mengenalkan dan memberi pengetahuan dasar

tentang kewirausahaan. Hal ini diupayakan sebagai sebuah upaya lompatan pola berpikir menanggulangi pengangguran melalui dunia pendidikan. Lebih jauh lagi memang ditujukan agar dapat membentuk jiwa-jiwa wirausaha baru yang dapat berkontribusi bagi kesejahteraan masyarakat, di samping memiliki soft skill dan keterampilan yang kompeten dalam bidang profesi keperawatan sesuai dengan disiplin studi yang dijalani

Selain peran tersebut perawat juga dapat melakukan penelitian-penelitian, sebagai contoh adanya tim riset yang meneliti perawatan luka, cara ganti balutan efektif, kompres modern, terapi modalitas, tehnik relaksasi dsb. Masalah penelitian direkomendasikan dari Rumah sakit atau institusi kesehatan yang membutuhkan solusi. Misalnya kenapa kunjungan ke RS tertentu sangat rendah, maka perawat manajemen akan melakukan riset yang didanai rumah sakit yang bersangkutan, termasuk riset kepuasan klien.

Di samping peran-peran di atas perawat dapat juga bergerak dalam bidang pendidikan atau menyediakan pelatihan-pelatihan atau sebagai konsultan. Misalnya pelatihan baby siter, pelatihan perawat lansia, perawat anak di rumah atau perawat yang akan mendampingi klien saat ibadah haji.

Secara konseptual Nursepreneur memiliki ciri sebagai berikut:

- a. Pengerahan Diri: Pendisiplinan diri dan secara menyeluruh merasa nyaman bekerja untuk diri sendiri.
- b. Pengasuhan Diri: Antusiasme tak terbatas untuk ide-ide Anda saat tak seorang pun memilikinya.
- c. Orientasi pada Tindakan: Hasrat menyala untuk memujudkan, mengaktualisasikan dan mengubah ide-ide Anda menjadi kenyataan.
- d. Energi Tingkat Tinggi: Mampu bekerja dalam waktu lama secara emosional, mental dan fisik.
- e. Toleransi atas Ketidakmenentuan: Secara psikologis mampu menghadapi risiko Entrepreneur bagi perawat sebetulnya bisa dipelajari sambil melakukannya (*learning by doing*), namun harus diingat bahwa wawasan tentang jenis usaha yang akan dipilih tetap sangat diperlukan karena jika tanpa hal itu sama dengan menyelam ke dasar laut tanpa tabung gas.

Agar konsep Entrepreneur dapat dipahami lebih jauh dalam kaitannya dengan konsep nursepreneur, akan dicakup lima ciri entrepreneur unggulan :

- a. Berani mengambil risiko.

Perawat berani memulai sesuatu yang serba tidak pasti dan penuh risiko. Tentu tidak semua risiko diambil melainkan risiko yang telah diperhitungkan dengan cermat (calculated risk).

b. Menyukai tantangan.

Segala sesuatu dilihat sebagai tantangan, bukan masalah. Perubahan yang terus terjadi dan jaman yang terus berubah menjadi motivasi kemajuan bukan menciutkan nyali seorang perawat entrepreneur unggulan. Dengan demikian, ia akan terus memacu dirinya untuk maju, mengatasi segala hambatan.

c. Punya daya tahan yang tinggi.

Seorang entrepreneur harus banyak akal, kreatif dan tidak mudah putus asa. Ia harus selalu mampu bangkit dari kegagalan serta tekun.

d. Punya visi jauh ke depan

Segala yang dilakukan perawat punya tujuan jangka panjang meski dimulai dengan langkah yang amat kecil. Ia punya target untuk jangka waktu tertentu. Bagaimana tahun berikutnya, 5 tahun lagi, 10 tahun lagi, dan seterusnya. Usahanya bukan letupan-letupan sesaat dan bukan pula karena latah (ikut-ikutan).

e. Selalu berusaha memberikan yang terbaik.

Perawat entrepreneur akan mengerahkan semua potensi yang dimilikinya. Jika itu dirasa kurang, maka ia akan merekrut orang-orang yang lebih berkompeten agar dapat memberikan yang terbaik kepada pelanggannya.

Jadi yang terpenting dari seorang Nursepreneur adalah inovasi dan keberanian untuk mengambil risiko serta siap bekerja keras mencapai tujuan dengan optimis. Inilah yang membuat entrepreneur selalu tampil dengan gagasan-gagasan baru yang segar, melawan arus pemikiran orang banyak atau kreatif. Bahkan terkadang dicap gila pada awal kemunculannya karena bertentangan dengan kebiasaan umum. Tapi, bukankah perahu dapat berlayar dan layang-layang hanya dapat terbang tinggi jika ia mampu melawan arah arus angin? Tampaknya, begitu pula caranya jika kita ingin menjadi nursepreneur unggulan.

Dalam bidang ini perawat dapat berperan sebagai penggagas ide, pengelola, pemilik modal, pemilik saham ataupun sebagai owner

a. *Home Care*

1) Definisi

Menurut Departemen Kesehatan (2002) menyebutkan bahwa home care adalah pelayanan kesehatan yang berkesinambungan dan komprehensif yang diberikan

kepada individu dan keluarga di tempat tinggal mereka yang bertujuan untuk meningkatkan, mempertahankan atau memulihkan kesehatan atau memaksimalkan tingkat kemandirian dan meminimalkan akibat dari penyakit. Selain itu, home care merupakan pelayanan yang dikelola oleh suatu unit atau sarana ataupun institusi baik aspek administrasi maupun aspek pelayanan dengan mengkoordinir berbagai kategori tenaga profesional dibantu tenaga non profesional di bidang kesehatan maupun non kesehatan.

2) Tujuan

Tujuan dari home care terbagi menjadi tujuan umum dan tujuan khusus. Tujuan umum dari home care adalah untuk meningkatkan, mempertahankan atau memaksimalkan tingkat kemandirian, dan meminimalkan akibat dari penyakit untuk mencapai kemampuan individu secara optimal selama mungkin yang dilakukan secara komprehensif dan berkesinambungan.

Sedangkan, tujuan khusus dari home care adalah sebagai berikut:

- a) Terpenuhi kebutuhan dasar (bio-psiko-sosial-spiritual) secara mandiri.

- b) Meningkatkan kemandirian keluarga dalam pemeliharaan kesehatan.
- c) Meningkatkan kualitas pelayanan keperawatan kesehatan dirumah

3) Prinsip

Prinsip dari home care adalah sebagai berikut:

- a) Pengelolaan home care dilaksanakan oleh perawat/tim
- b) Mengaplikasikan konsep sebagai dasar mengambil keputusan dalam praktik.
- c) Mengumpulan data secara sistematis, akurat dan komprehensif.
- d) Menggunakan data hasil pengkajian dalam menetapkan diagnosa keperawatan.
- e) Mengembangkan rencana keperawatan didasarkan pada diagnosa keperawatan.
- f) Memberi pelayanan preventif, kuratif, promotif dan rehabilitatif.
- g) Mengevaluasi respon pasien dan keluarganya dalam intervensi keperawatan
- h) Bertanggung jawab terhadap pelayanan yang bermutu melalui manajemen kasus.

- i) Memelihara dan menjamin hubungan baik diantara anggota tim.
- j) Mengembangkan kemampuan profesional
- k) Berpartisipasi pada kegiatan riset untuk pengembangan home care
- l) Menggunakan kode etik keperawatan daam melaksanakan praktik keperawatan.

4) Ruang Lingkup

Ruang lingkup atau bidang pelayanan dalam home care meliputi:

- a) Pelayanan medik dan asuhan keperawatan
- b) Pelayanan sosial dan upaya menciptakan lingkungan yang terapeutik
- c) Pelayanan rehabilitasi dan terapi fisik
- d) Pelayanan informasi dan rujukan
- e) Pendidikan, pelatihan dan penyuluhan kesehatan
- f) Higiene dan sanitasi perorangan serta lingkungan
- g) Pelayanan perbaikan untuk kegiatan sosial

5) Peran dan Fungsi Perawat dalam Home Care

- a) Sebagai manajer kasus dalam mengelola dan mengkolaborasikan pelayanan, dengan fungsi:
 - (1) Mengidentifikasi kebutuhan pasien dan keluarga.

- (2)Menyusun rencana pelayanan
 - (3)Mengkoordinir aktifitas tim
 - (4)Memantau kualitas pelayanan
- b) Sebagai pelaksana dalam memberikan pelayanan langsung dan mengevaluasi pelayanan yang diberikan, dengan fungsi:
- (1) Melakukan pengkajian komprehensif
 - (2) Menetapkan masalah
 - (3) Menyusun rencana keperawatan
 - (4) Melakukan tindakan perawatan
 - (5) Melakukan observasi terhadap kondisi pasien.
 - (6) Membantu pasien dalam mengembangkan perilaku koping yang efektif.
 - (7) Melibatkan keluarga dalam pelayanan
 - (8) Membimbing semua anggota keluarga dalam pemeliharaan kesehatan.
 - (9) Melakukan evaluasi terhadap asuhan keperawatan.
 - (10)Mendokumentasikan asuhan keperawatan.

b. Konsultan Keperawatan

1) Definisi

Konsultan adalah seorang tenaga profesional yang menyediakan jasa nasihat ahli dalam bidang

keahliannya. Perbedaan antara seorang konsultan dengan ahli biasa adalah konsultan bukan merupakan karyawan di perusahaan, melainkan seseorang yang menjalankan usahanya sendiri serta berurusan dengan berbagai klien dalam satu waktu. Tidak hanya menyediakan jasa, konsultan juga bisa memberikan layanan konsultasi atau konseling secara langsung pada klien.

Konseling adalah proses membantu pasien untuk menyadari dan mengatasi tekanan psikologis atau masalah sosial, untuk membangun hubungan interpersonal yang baik, dan untuk meningkatkan perkembangan seseorang di mana didalamnya diberikan dukungan emosional dan intelektual.

Konseling dapat membantu dan memotivasi klien untuk lebih bertanggung jawab terhadap dirinya sendiri dalam mengatasi masalahnya. Konseling diselenggarakan untuk mencapai pemahaman dan penerimaan diri, proses belajar dari berperilaku tidak adaptif menjadi adaptif, dan belajar melakukan pemahaman yang lebih luas tentang dirinya yang tidak hanya “know about” tetapi juga belajar “how to” sesuai dengan kualitas dan kuantitas.

2) Ruang lingkup konseling

Terdapat 5 asumsi dasar yang secara umum dapat membedakan konseling dengan psikoterapi yaitu: Dalam konseling, klien tidak dianggap sebagai orang yang sakit mental, tetapi dipandang sebagai orang yang memiliki kemampuan untuk memilih tujuan, membuat keputusan dan secara umum menerima tanggung jawab dari tingkah laku dan perkembangannya dikemudian hari

- a) Konseling berfokus pada saat ini dan masa depan, tidak berfokus pengalaman masa lalunya.
- b) Klien adalah klien, bukan pasien. Dan konselor bukan figur yang memiliki otoritas tetapi secara esensial sebagai guru dan partner klien sebagaimana mereka bergerak secara mutual dalam mendefinisikan tujuan.
- c) Konselor secara moral, tidak netral. Tetapi memiliki nilai, perasan yang standar untuk dirinya. Konselor tidak seharusnya menjauhkan nilai, perasaan dan standar itu dari klien, dan dia tidak mencoba menyembunyikannya pada klien
- d) Konselor memfokuskan pada perubahan tingkah laku dan bukan hanya membuat klien menjadi sadar

3) Kriteria Konselor/Konsultan

- a) Dapat mendefinisikan perannya secara jelas
- b) Menawarkan layanan yang unik
- c) Memiliki pengetahuan dan keterampilan khusus
- d) Memiliki kode etik yang jelas
- e) Memiliki hak untuk menawarkan layanan kepada masyarakat sesuai dengan deskripsi profesinya.
- f) Memiliki kemampuan untuk memonitor praktik profesinya

4) Sikap yang harus dimiliki seorang konsultan/Konselor

Menurut Jones ada 7 sikap yang harus dimiliki oleh seorang konselor, adalah sebagai berikut:

a) Tingkah laku yang etis

Sikap dasar seorang konselor harus mengandung ciri etis, karena konselor harus memberikan informasi pribadi yang bersifat sangat rahasia. Konselor harus dapat merahasiakan kehidupan pribadi klien dan memiliki tanggung jawab moral untuk membantu memecahkan masalah yang dihadapi klien.

b) Kemampuan intelektual

Konselor yang baik harus memiliki kemampuan intelektual dan dapat berpikir secara logis, kritis, dan mengarah ke tujuan sehingga ia dapat membantu klien mencapai tujuan, memberikan alternatif-alternatif yang harus dipertimbangkan oleh klien dan memberikan saran-saran yang bijaksana. Semua kecakapan yang harus dimiliki seorang konselor di atas, membutuhkan tingkat perkembangan intelektual yang cukup baik.

c) Keluwesan (fleksibilitas)

Hubungan dalam konseling yang bersifat pribadi mempunyai ciri yang supel dan terbuka. Konselor diharapkan tidak bersifat kaku dengan langkah-langkah tertentu dan sistem tertentu. Konselor yang baik dapat dengan mudah menyesuaikan diri terhadap perubahan situasi konseling dan perubahan tingkah laku klien. Konselor pada saat-saat tertentu dapat berubah sebagai teman dan pada saat lain dapat berubah menjadi pemimpin. Konselor bersama klien dapat dengan bebas membicarakan masalah masa lampau, masa kini, dan masa mendatang yang berhubungan dengan masalah pribadi klieni.

Konselor dapat dengan luwes bergerak dari satu persoalan ke persoalan lainnya dan dapat menyesuaikan diri dengan perubahan- perubahan yang mungkin terjadi dalam proses konseling.

d) Sikap penerimaan (acceptance)

Konselor harus dapat mengakui kepribadian klien dan menerima klien sebagai pribadi yang mempunyai hak untuk mengambil keputusan sendiri. Konselor harus percaya bahwa klien mempunyai kemampuan untuk membuat keputusan yang bijaksana dan bertanggung jawab. Sikap penerimaan merupakan prinsip dasar yang harus dilakukan pada setiap konseling.

e) Pemahaman (understanding)

Seorang konselor harus dapat menangkap arti dari ekspresi klien. Pemahaman adalah menangkap dengan jelas dan lengkap maksud yang sebenarnya yang dinyatakan oleh klien dan di pihak lain konseli dapat merasakan bahwa ia dimengerti oleh konselor. Klien dapat menangkap bahwa konselor mengerti dan memahami dirinya, jika konselor dapat mengungkapkan kembali apa yang diungkapkan

klien dengan bahasa verbal maupun nonverbal dan disertai dengan perasaannya sendiri. Memahami orang lain tidak cukup hanya mengerti data-data yang terkumpul, tetapi yang lebih penting konselor dapat mengerti bagaimana klien memberikan arti terhadap data-data tadi. Memahami dalam proses konseling jangan disamakan dengan memahami suatu ilmu pengetahuan.

Dalam ilmu pengetahuan orang ingin menangkap arti yang objektif, sedangkan dalam konseling justru karena ingin menangkap arti yang subjektif, yaitu arti yang diberikan oleh klien. Seorang konselor tidak perlu meneliti kebenaran kata-kata klien, tetapi yang penting bagi konselor adalah menangkap cara klien menyatakan kebenaran tersebut dan akhirnya konselor dapat menangkap arti keseluruhan pernyataan kepribadian klien.

Seorang konselor harus mengikuti perubahan kepribadian klien dengan baik. Konselor harus dapat menyatukan dirinya dengan dunia klien dan dapat menyatukan kembali dengan cara yang wajar dan dengan penuh perasaan agar klien mudah menangkap dan mengertinya. Akhirnya, klien dapat melihat alternatif-alternatif yang realistis dengan diri

sendiri dan berani merumuskan suatu keputusan yang bijaksana. Konselor sangat berperan dalam situasi puncak proses konseling ini.

f) Sikap jujur

Dalam segala hal konselor harus dapat menunjukkan sikap jujur dan wajar sehingga ia dapat dipercaya oleh klien dan klien berani membuka diri terhadap konselor.

g) Komunikasi

Komunikasi merupakan kecakapan dasar yang harus dimiliki oleh setiap konselor. Dalam komunikasi, konselor dapat mengekspresikan kembali pernyataan-pernyataan klien secara tepat. Menjawab atau memantulkan kembali pernyataan konseli dalam bentuk perasaan dan kata-kata serta tingkah laku konselor. Konselor harus dapat memantulkan perasaan klien dan pemantulan ini dapat ditangkap serta dimengerti oleh konseli sebagai pernyataan yang penuh penerimaan dan pengertian.

c. Terapi Komplementer

Terapi komplementer adalah cara penanggulangan penyakit yang dilakukan sebagai pendukung pengobatan medis konvensional atau sebagai pengobatan pilihan lain diluar pengobatan medis yang konvensional. Terapi komplementer pada dasarnya bertujuan untuk memperbaiki fungsi dari sistem-sistem tubuh, terutama “Sistem Kekebalan dan Pertahanan Tubuh”, agar tubuh dapat menyembuhkan dirinya sendiri yang sedang sakit, karena tubuh sebenarnya mempunyai kemampuan untuk menyembuhkan dirinya sendiri dengan asupan nutrisi yang baik dan lengkap serta perawatan yang tepat.

Menurut WHO (World Health Organization), pengobatan komplementer adalah pengobatan non-konvensional yang bukan berasal dari negara yang bersangkutan. Jadi untuk Indonesia, jamu misalnya, bukan termasuk pengobatan komplementer tetapi merupakan pengobatan tradisional. Pengobatan tradisional yang dimaksud adalah pengobatan yang sudah dari zaman dahulu digunakan dan diturunkan secara turun-temurun pada suatu negara. Tapi di Philipina misalnya, jamu Indonesia bisa dikategorikan sebagai pengobatan komplementer.

Di Indonesia ada 3 jenis teknik pengobatan komplementer yang telah ditetapkan oleh Departemen Kesehatan untuk dapat diintegrasikan ke dalam pelayanan konvensional, yaitu sebagai berikut:

- 1) Akupunktur medik yang dilakukan oleh dokter umum berdasarkan kompetensinya.

Metode yang berasal dari Cina ini diperkirakan sangat bermanfaat dalam mengatasi berbagai kondisi kesehatan tertentu dan juga sebagai analgesi (peredaya nyeri). Cara kerjanya adalah dengan mengaktivasi berbagai molekul signal yang berperan sebagai komunikasi antar sel. Salah satu pelepasan molekul tersebut adalah pelepasan endorfin yang banyak berperan pada sistem tubuh.

- 2) Terapi hiperbarik

Terapi hiperbarik merupakan suatu metode terapi di mana pasien dimasukkan ke dalam sebuah ruangan yang memiliki tekanan udara 2 – 3 kali lebih besar daripada tekanan udara atmosfer normal (1 atmosfer), lalu diberi pernapasan oksigen murni (100%). Selama terapi, pasien boleh membaca, minum, atau makan untuk menghindari trauma pada telinga akibat tingginya tekanan udara.

3) Terapi herbal medik

Terapi herbal medik yaitu terapi dengan menggunakan obat bahan alam, baik berupa herbal terstandar dalam kegiatan pelayanan penelitian maupun berupa fitofarmaka. Herbal terstandar yaitu herbal yang telah melalui uji preklinik pada cell line atau hewan coba, baik terhadap keamanan maupun efektivitasnya.

Terapi dengan menggunakan herbal ini akan diatur lebih lanjut oleh Departemen Kesehatan Republik Indonesia. Dari 3 jenis teknik pengobatan komplementer yang ada, daya efektivitasnya untuk mengatasi berbagai jenis gangguan penyakit tidak bisa dibandingkan satu dengan lainnya karena masing-masing mempunyai teknik serta fungsinya sendiri-sendiri.

Terapi hiperbarik misalnya, umumnya digunakan untuk pasien-pasien dengan gangren supaya tidak perlu dilakukan pengamputasian bagian tubuh. Terapi herbal, berfungsi dalam meningkatkan daya tahan tubuh. Sementara, terapi akupunktur berfungsi memperbaiki keadaan umum, meningkatkan sistem imun tubuh, mengatasi konstipasi atau diare, meningkatkan nafsu makan serta menghilangkan atau mengurangi efek samping yang timbul akibat dari pengobatan kanker itu

sendiri, seperti mual dan muntah, fatigue (kelelahan) dan neuropati.

Pada beberapa rumah sakit di Indonesia, pengobatan komplementer ini pun mulai diterapkan sebagai terapi penunjang atau sebagai terapi pengganti bagi pasien yang menolak metode pengobatan konvensional. Terapi komplementer ini juga dapat dilakukan atas permintaan pasien sendiri ataupun atas rujukan para dokter lainnya. Diharapkan dengan penggabungan pengobatan konvensional dan pengobatan komplementer ini bisa didapatkan hasil terapi yang lebih baik.

Terapi komplementer dapat digunakan bersama perawatan medis ortodoks atau dengan diri mereka sendiri. Peningkatan jumlah general practitioner (GP) klinik dan departemen rumah sakit di seluruh negeri yang menawarkan terapi komplementer, beberapa memilih untuk mempekerjakan praktisi independen.

Banyak perawat merasa bahwa latar belakang klinis mereka, bila dikombinasikan dengan pelatihan dan pendidikan yang sesuai dengan terapi komplementer, memungkinkan mereka untuk menawarkan pelayanan berdasarkan prinsip-prinsip dan pengalaman.

Posisi *The Nursing and Midwifery Council* di terapi komplementer diuraikan dalam Code of professional conduct (Pedoman perilaku profesional) dan Guidelines for the administration of medicines (Pedoman untuk pemberian obat-obatan). Pernyataan dalam pedoman ini berarti menyatakan bahwa perawat, bidan dan petugas kesehatan dapat memberikan terapi secara aman, hal ini berlaku sama ketika bekerja secara independen.

Ada beberapa persyaratan yang harus dipenuhi seorang praktisi komplementer, yaitu sebagai berikut:

- 1) Sumber daya manusia harus tenaga dokter, perawat dan atau dokter gigi yang sudah memiliki kompetensi.
- 2) Bahan yang digunakan harus yang sudah terstandar dan dalam bentuk sediaan farmasi.
- 3) Rumah sakit yang dapat melakukan pelayanan penelitian harus telah mendapat izin dari Departemen Kesehatan Republik Indonesia dan akan dilakukan pemantauan terus-menerus.

d. Nursing Care Center

Nursing care center adalah lembaga keperawatan yang memberikan akses langsung pada klien dalam pelayanan

keperawatan profesional yang berorientasi pada kebutuhan masyarakat sesuai dengan masalah yang dihadapi masyarakat.

Nursing care center merupakan pengelolaan terpadu dalam pelayanan, pendidikan dan penelitian keperawatan melalui pemberdayaan seluruh potensi yang ada secara optimal. Dalam nursing care center pun selalu diupayakan untuk memandang keperawatan sebagai suatu kesatuan yang utuh, sehingga nursing care center memiliki karakteristik tertentu.

e. Fisioterapi

Perawat yang dibekali ilmu dan kompetensi terkait fisioterapi memiliki kewenangan untuk memberikan pelayanan kesehatan tersebut kepada klien yang membutuhkannya. Salah satu upaya fisioterapi yang dapat dilakukan perawat yaitu fisioterapi dada. Fisioterapi dada itu merupakan prosedur keperawatan atau metode pemenuhan kebutuhan oksigen.

f. Klinik Kesehatan Swasta

Perawat dapat berkolarasi dengan tenaga kesehatan lain seperti dokter, apoteker, atau bidan dalam membuka klinik praktik bersama sebagai kolega. Pada kolaborasi tersebut

terjadi proses kompleks yang membutuhkan saling satu sama lain dalam bersama-sama membangun bisnis di bidang kesehatan. Prinsip yang sama mengenai kebersamaan, kerja sama, berbagi tugas, kesetaraan, tanggung jawab, dan tanggung gugat juga menjadi awal terbentuk kolaborasi yang baik untuk menuju kesuksesan bersama.

Banyaknya permasalahan dalam bidang kesehatan terutama yang dihadapi oleh lembaga penyelenggara pelayanan kesehatan juga membuka peluang usaha tersendiri bagi perawat. Dengan membentuk tim riset profesional seperti:

- a. Teknik perawatan luka
- b. Terapi modalitas

Oleh karena itu, perawat yang senang mengembangkan dan memiliki relasi yang terjun di dunia penelitian, tidak ada salahnya mencoba menekuni area cakupan bidang usaha ini, seperti membentuk tim riset profesional terkait permasalahan kesehatan pada umumnya dan keperawatan pada khususnya, atau sebagai jasa pengolah data dan promosi suatu produk. Berikut ini 3 hal yang harus diperhatikan dalam mengembangkan lahan bisnis ini antara lain:

- a. Pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan
 - 1) Metodologi riset yang sudah baku
 - 2) Ruang lingkup bidang yang menjadi sasaran riset
 - 3) Program aplikasi pengolahan data riset.
 - 4) Kemampuan untuk berkoordinasi dan bekerjasama dengan ahli di bidang riset dan lainnya

- b. Modal yang diperlukan
 - 1) Ruangan yang nyaman untuk pertemuan, diskusi kelompok (metode kualitatif), dan kerja
 - 2) Komputer untuk mengolah data dan pekerjaan administratif
 - 3) Biaya operasional untuk listrik, telepon, alat tulis kantor, dan karyawan

- c. Kiat menjalankan usaha
 - 1) Rancang bidang riset yang akan ditawarkan. Pemilihan bidang sebaiknya harus sesuai dengan kemampuan SDM yang kitamiliki, sebab lahan bisnis ini merupakan pekerjaan intelektual. Misalnya, perusahaan kita memutuskan bergerak di riset kualitatif atau kuantitatif atau keduanya.

- 2) Kerja sama dengan ahli riset, baik sebagai karyawan atau joint venture untuk menjalankan usaha ini.
- 3) Rekrut orang-orang yang mempunyai kompetensi di bidangnya, misalnya pengolah data (riset kuantitatif) dan ahli interview (riset kualitatif).
- 4) Lengkapi peralatan kantor, misalnya meja bundar untuk diskusi panel dan komputer dengan program pengolahan data.
- 5) Pasarkan usaha ke perusahaan-perusahaan yang tidak memiliki divisi riset khusus.

Perkembangan ilmu keperawatan yang semakin pesat menuntut seorang perawat dan calon perawat harus mempersiapkan diri sedini mungkin sehingga diharapkan dapat bersaing di era pasar global. Pengelola pelatihan sumber daya perawat pun merupakan salah satu solusi dalam memenuhi kebutuhan perawat yang berkualitas. Oleh karena itu, perawat yang memiliki passion untuk terjun area cakupan bidang usaha ini dapat mendirikan lembaga pelatihan yang bergerak di bidang pendidikan kesehatan pada umumnya dan keperawatan pada

khususnya, atau membangun institusi pendidikan keperawatan, dan lain sebagainya.

Sebab, sumber daya manusia merupakan kunci keberhasilan suatu bisnis. Dalam kaitannya bisnis, konsultan dapat menjadi salah satu pilihan dalam area ini. Konsultan adalah seorang tenaga profesional yang menyediakan jasa nasihat ahli dalam bidang keahliannya.

Perawat yang passion untuk mengelola dan mengembangkan sumber daya manusia terutama sumber daya perawat serta memiliki kompetensi manajemen keperawatan yang baik dapat terjun pada area cakupan bidang usaha ini. Salah satunya dengan membentuk lembaga konsultan perawat seperti konsultan legal perawat (*legal nurse consultant*), dan sebagainya.

Bisnis di bidang keperawatan, atau dalam konteks yang lebih luas, bisnis di bidang kesehatan termasuk salah satu bisnis yang tidak akan pernah mati. Maklum saja, semua manusia normal pasti pernah jatuh sakit. Selama orang sakit tersebut ingin sehat dan orang sehat ingin tetap bugar, prospek bisnis di bidang kesehatan cerah. Meskipun “pemain” bisnis di bidang kesehatan cukup banyak, peluang bagi pemain

baru dalam bisnis kesehatan masih terbuka lebar. Bisnis tersebut akan selalu dibutuhkan, apalagi bisnis di bidang keperawatan.

Bisnis di bidang keperawatan ibarat terjun dalam pertarungan bisnis di lautan yang masih tenang (blue ocean strategy). Karena itu, seorang nursepreneur harus mengetahui teori kebutuhan dasar manusia dan membuat keputusan yang memenuhi beberapa aspek kebutuhan dasar manusia sebagai peluang dan cakupan bisnis di bidang keperawatan.

Banyaknya kebutuhan tersebut yang harus terpenuhi merupakan peluang bisnis bagi seorang nursepreneur. Padahal sebenarnya ada peluang untuk menjadi subjek dalam bisnis tersebut. Kita tidak hanya menjadi penerima, tidak hanya menjadi konsumen tetapi bagaimana kita menjadi produsen. Kita tidak hanya menjadi penonton tetapi menjadi pemain karena pemain dibayar sedangkan penonton membayar.

Peluang usaha di bidang keperawatan juga bisa kita dapatkan dengan memahami fakta dan kecenderungan pola kesehatan masyarakat. Fakta tentang pola kesehatan masyarakat yang ada pada masa lalu, saat ini dan analisis prospek kebutuhan

kesehatan masyarakat di masa yang akan datang merupakan kajian penting yang harus diketahui seorang nursepreneur dalam membaca peluang usaha. Saat ini telah terjadi suatu trend kecenderungan perubahan transisi pola kesehatan masyarakat.

Perubahan tersebut nampaknya akan terus berlangsung dalam jangka waktu yang lama dan mempengaruhi pola hidup masyarakat. Fakta-fakta perubahan tersebut (Febrian, 2015) meliputi:

a. Perubahan Epidemiologi

Dahulu kebanyakan penyakit dikarenakan oleh infeksi. Seiring dengan keberhasilan suatu pelayanan, lingkungan saat ini sudah menjadi baik dan pencegahan terhadap sumber infeksi sudah dapat terkontrol maka penyakit infeksi pun dapat ditekan. Akan tetapi, masalah tersebut tidak selesai sampai disana karena timbul masalah baru yaitu masalah degeneratif. Penyakit infeksi telah bergeser dan berubah menjadi penyakit degeneratif yaitu penurunan fungsi organ.

Bahkan saat ini ada penyakit tanpa nama dengan gejala yang tidak jelas. Diberi obat pada gejala yang satu, timbul gejala yang lain. Gejala yang lain diberi obat, timbul gejala baru. Bahkan

kadang-kadang mengacaukan dan mengaburkan gejala serta mengaburkan diagnosa. Sungguh sulit menemukan obat untuk masalah tersebut.

b. Perubahan Demografi

Perubahan ini berkaitan dengan kependudukan. Jika dahulu kondisi dan komposisi kependudukan kita digambarkan bentuknya seperti Candi Borobudur (puncaknya kecil bawahnya besar), namun saat ini berubah menjadi bentuk Candi Prambanan (kedua ujung sama besar). Artinya,

Namun karena faktor kemajuan ekonomi, teknologi dan ilmu pengetahuan maka gizi semakin membaik sehingga jumlah orang usia lanjut lebih banyak dibandingkan anak-anak. Berarti harapan hidup panjang usia di Indonesia sudah semakin baik. Hanya pola hidup yang berubah, tidak jelas dan salah.

c. Perubahan Geografi

Perubahan ini berkaitan dengan kondisi lingkungan. Saat ini, kecenderungan masyarakat urbanisasi (dari kampung pindah ke kota) semakin meningkat dan membawa dampak kepadatan

penduduk, polusi, serta masalah sosial yang menyangkut masalah kesehatan. Selain itu, akibat dari kondisi perubahan tersebut, jumlah orang-orang usia lanjut pun meningkat.

Namun, disisi lain timbul masalah apakah orang-orang tersebut sudah siap mengelola kesehatannya sendiri sehingga tidak timbul penyakit-penyakit degeneratif selanjutnya.

d. Perubahan Gaya Hidup

Contohnya, dahulu mungkin aneh ketika pria pergi ke salon kecantikan. Namun, saat ini hal tersebut adalah hal yang biasa dan wajar karena mereka pun ingin tetap tampil muda dan sehat. Bahkan saat ini pun sudah banyak sekali bermunculan salon yang menyediakan jasa perawatan pria.

Contohnya lainnya, kalau kita perhatikan pertumbuhan anak-anak saat ini yang jauh lebih pesat dari pertumbuhan anak-anak dahulu. Hal tersebut dikarenakan faktor gizi terpenuhi yang mulai diperhatikan orang tua kepada anaknya. Mungkin dahulu sebutir telur dimakan berdua cukup untuk sekedar mengenyangkan perut tetapi saat ini kebutuhan makanan harus terpenuhinya

standar gizi yang diperlukan oleh tubuh, hanya pola makan yang kadang-kadang keliru. Akibatnya orang-orang usia lanjut yang ingin tetap eksis, tampil sehat, cantik, dan panjang umur yang terkena dampaknya. Mereka yang butuh kesehatan, kecantikan, dan kebugaran tubuh tetapi belum tahu apa yang harus dilakukan.

e. Fenomena Baby Boom

Saat Indonesia merdeka pada tahun 1946 sampai tahun 1964, pemerintah menerapkan kebijakan politik penduduk mercusuar, di mana presiden membebaskan kelahiran agar pembangunan Indonesia dapat berjalan dengan cukup sumber daya tenaga kerja. Pada saat itu pun banyak sekali bayi-bayi yang lahir dan terjadi “ledakan” kelahiran bayi yang dinamakan fenomena baby boom. Orang-orang yang lahir antara tahun tersebut memiliki jumlah saudara yang cukup banyak, ada yang bahkan mencapai 12 hingga 14 orang.

Pada akhirnya, setelah tahun 1964 ke atas, World Health Organization (WHO) menetapkan kebijakan tentang pengendalian penduduk. Maka

pada saat itu, Indonesia mulai bersiap-siap melakukan Keluarga Berencana (KB). Akan tetapi, dampak fenomena baby boom tersebut masih dirasakan hingga saat ini. Mereka adalah orang-orang yang rentan dengan gangguan kesehatan tetapi mempunyai tuntutan tinggi untuk hidup lebih lama.

f. Perubahan Upaya Pelayanan Kesehatan

Perubahan berkaitan dengan pergeseran paradigma pelayanan kesehatan. Berbagai upaya dilakukan untuk mencegah, menunda, atau menemukan, dan mengenali secara dini berbagai penyakit atau gangguan kesehatan, serta mengatasi penyakit yang muncul untuk mencegah komplikasi. Namun tidak mengabaikan fungsi pengobatan. Fungsi pencegahan pun memegang peranan penting dalam meningkatkan derajat kesehatan masyarakat.

Seorang perawat dapat menjadi nurse entrepreneur atau menjadi nurse intrapreneur. Seorang perawat nurse entrepreneur adalah seorang perawat yang menjalankan wirausaha-nya sendiri atau dengan beberapa teman dalam bisnis keperawatan. Sebaliknya seorang perawat

intrapreneur adalah seorang perawat yang menjalankan "bisnis" dalam divisi atau bagian dari satu perusahaan yang telah ada. Menjadi seorang intrapreneur lebih aman, mendapatkan karir, dan dapat melangkah menjadi entrepreneur. Tentu saja ini berbeda dengan apa yang umumnya perawat lakukan, dan bukan bekerja di RS yang tentu saja yang secara alamiah bukan tempat "berbisnis". (Suarli, Suchiri, dkk. 2014)

Keterampilan dan karakter perawat yang diperlukan berbeda sekali, mesti memiliki semangat wirausaha, memulai sendiri, bertanggung jawab secara keuangan, mencoba hal baru, dan berani. Anda sebagai perawat juga dituntut memiliki jiwa sales, customer services, budgeting, forecasting dan manajemen.

Secara mudahnya lebih baik menjadi perawat intrapreneur dulu, sambil bekerja dalam satu institusi bisnis atau sambil bekerja sebagai perawat, namun memiliki usaha sampingan di bidang wirausaha. Setelah kita yakin siap, maka bisa langsung terjun dalam entrepreneurship untuk mengurus bisnis sendiri.

Berikut ini kiat-kiat menjadi seorang nursepreneur :

Menurut Robert Kiyosaki tingkatan terendah dalam bekerja menurut penghasilannya adalah Employer (pekerja), tingkatan kedua adalah owner (pemilik) dan tingkatan ketiga adalah investor (pemilik modal). Jawaban menarik yang disampaikan oleh para perawat yang bekerja di Kuwait kalau ditanyakan apakah ingin bekerja sebagai perawat kembali di Indonesia nanti (saat resign)?. Sebagaimana besar mereka menjawab ”tidak”. Sehingga banyak dari mereka yang telah merintis berbagai jenis usaha bisa berhubungan dengan dunia keperawatan/kesehatan atau bahkan tidak sama sekali. Banyak teman perawat yang selalu setiap annual leave (cuti tahunan) mulai merintis bidang usaha baru, yang dikelola keluarga/teman, atau membuat kontrakan, transportasi, buka toko obat, bisnis fotocopy, makanan, property, wartel/ warnet, usaha komputer, service hp, bengkel, dsb.

Mereka memiliki keyakinan bahwa dalam bidang pekerjaan apa pun, yang namanya income harian, mingguan, bulanan, tahunan dan ”dadakan”, serta income antar negara (income di LN dan di Indonesia) semuanya penting terpenuhi.

Bekerja di LN bisa menjadi langkah awal menjadi pebisnis dan investor. Perawat di luar negeri rata-rata mencapai gaji 10 x lipat perawat di Indonesia. Sebelum menjadi pengusaha kita memang perlu modal finansial dan modal karakter. Untuk mencari modal finansial kita boleh menjadi karyawan dulu (employer). Setelah gaji kita ditabungkan maka kita mulai punya modal finansial yang akan kita rubah menjadi mesin pencetak uang (aset). Kemudian hasilnya dapat diinvestasikan oleh perawat yang akan menjadi pasif income.

Perawat sering berhadapan dengan berbagai masalah saat bekerja misalnya macet saat mau dinas ke Rumah sakit, mencuci baju putih yang gampang kotor, sampah medis yang berserakan, sulitnya meninggalkan anak saat dinas, jauhnya kantin saat makan siang, tidak keburu masak di rumah, mahal biaya berkomunikasi dengan suami. Seorang perawat yang berjiwa entrepreneur akan mulai berpikir beda dan berpikir untung. Tahap selanjutnya mungkin muncul gagasan-gagasan segar dan ide-ide kreatif misalnya perawat menciptakan CD rekaman English for nurse saat macet, laundry for nursing staf, Re-use machine for waste medical, katering siap antar bagi

perawat atau penitipan bayi bagi perawat. Ide-ide tersebut harus dibiasakan muncul. Seberapa jeleknya ide itu atau seberapa sepelnya ide itu tetap harus dimunculkan. Di luar negeri justru ide sepele itulah yang menghasilkan royalti jutaan, misalnya ide tentang alat penjepit kuping anjing jenis tertentu, yang telinganya menjuntai saat makan dan tercelup pada makanan.

Kemampuan mencari dan menemukan peluang usaha perlu dilatih terus-menerus pada diri perawat. Kemampuan ini perlu diasah. Terutama bagi perawat-perawat yang sudah bosan miskin. Pada tingkat pemula biasanya hanya ide spontan yang belum tentu bisa dilaksanakan. Kebiasaan menyampaikan ide-ide spontan tersebut mungkin saja mendapat cemooh atau bahan tertawaan orang lain. Tetapi berbahagialah kalau kita sudah dicemooh atau ditertawakan, karena biasanya kita akan mentertawakan dia pada saat dia pinjam uang pada kita atau menyatakan diri ingin bergabung. Setidaknya bila kita terbiasa mengemukakan ide akan melatih kreativitas otak kita. Ciri orang kreatif secara verbal menurut Guilford diantaranya adalah word fluency, originality and ideational fluency.

Ada beberapa langkah yang dapat dilakukan perawat dalam menemukan peluang usaha atau bisnis dalam bidang keperawatan. Hal ini bisa dilakukan dengan mengajukan beberapa pertanyaan.

- a. Langkah pertama: di mana biasanya perawat berkumpul?. Misalnya di Rumah sakit, Puskesmas, Klinik, Stikes, Akper, Panti, Tempat seminar, tempat pelatihan, Sanggar
- b. Langkah kedua: apa yang biasanya dibutuhkan mereka?. Misalnya makanan, pakaian, angkutan, pulsa, referensi, buku, jaringan internet, mesin cuci, laptop, printer, alat tulis, kado, buah-buahan dsb.
- c. Langkah ketiga: dengan siapa mereka berhubungan setiap hari?. Misalnya dokter, perawat lain, masyarakat, pasien, korban, keluarga, kelompok khusus, pemerintah.
- d. Langkah ke lima: barang dan jasa apa yang dibutuhkan dan bisa kita jual bagi mereka? Misalnya makanan, pakaian, angkutan, pulsa, referensi, buku, jaringan internet, mesin cuci, laptop, printer, alat tulis, kado, buah-buahan dsb.
- e. Langkah ke enam: Jasa apa yang bisa kita tawarkan kepada mereka ? mencucui, memasak, mengajar,

- mendengar, mendorong, membersihkan, menghubungkan.
- f. Langkah lanjutan: inovasi apa dari produk yang dihasilkan orang lain yang bisa kita rubah atau kita sempurnakan, misalnya dalam hal ini saya ingin memberikan contoh norak agar Anda terbiasa dengan ide yang dianggap buruk. Idenya adalah Motor dan laptop menjadi molap, bicaralah dengan pabrik Honda untuk membuat Molap, kita bisa membuat motor yang ada laptopnya di tengah jok, sehingga orang yang dibonceng bisa duduk sambil ngetik atau carilah ide yang lebih gila dari itu. Bisanya dari 10 ide gila ada satu ide yang normal.
- g. Langkah terakhir mulai mencari nama perusahaan yang hoki kalau bisa dengan sholat istikharah, dengan demikian meskipun perusahaan kita bangkrut di dunia, tetapi kita akan tetap kaya di akherat karena banyaknya niat baik dan pahala sholat sunat sesuai dengan niat kita menjadi entreprenur yaitu Rich until hereafter (kaya sampai akherat). Selanjutnya buatlah kartu nama perusahaan kita agar mudah berhubungan dengan orang lain. Tuliskan nama kita dan jabatan kita sebagai presiden direktur merangkap karyawan dan

komisaris pemegang saham. Biasakanlah untuk siap menghadapi kegagalan makin banyak akan makin bijak menghadapi masa depan. Tidak usah terlalu serius, bukankah dunia ini hanya main-main saja?

Tingginya jumlah institusi perawat di Indonesia memungkinkan terbukanya peluang usaha atau bisnis di bidang;

- a. Buku-buku keperawatan
- b. CD-CD perkuliahan
- c. Rumah kontrakan
- d. Asrama perawat
- e. Catering perawat
- f. E Book Askep
- g. Out let pakaian dan atribut rumah sakit
- h. Instrumen Alat kesehatan
- i. Jaringan penyedia perawat ke luar negeri
- j. Toko aksesoris keperawatan
- k. Sablon dan percetakan buku-buku keperawatan
- l. Restoran diet milik perawat bagi klien diabet, stroke, kanker, asma
- m. Explore Bandung for terminall illness (mobil wisata bagi pasien yang mau meninggal)

- n. Home care
- o. Pelatihan babysitter
- p. Nursing laundry
- q. Pelatihan helper gerontik
- r. Jasa statistic for Nursing research
- s. Distributor beras bagi dosen keperawatan
- t. Internet
- u. Rental latop
- v. Rental infocus
- w. Hotel pelatihan perawat
- x. Wisma perawat
- y. Pom bensin milik perawat
- z. Aqua galon Sehat
- aa. Pabrik Abocath
- ab. Pabrik kateter
- ac. Pabrik obat
- ad. Pabrik penyediaan kapas steril
- ae. Kerjasama dengan ITB dalam pembuatan phantom
- af. Kerjasama dengan ITB dalam membuat instrumen bedah
- ag. Pabrik bethadin

BAB 3

KONSEP *ENTREPRENEURSHIP* *MOTIVATION*

Menumbuhkan motivasi wirausaha bagi seseorang terutama dikalangan mahasiswa bukanlah hal yang mudah. Pada kenyataannya tidak sedikit bahwa passion ataupun tujuan profesi mahasiswa bukanlah menjadi seorang entrepreneur melainkan bekerja pada sektor formal saja. Adanya upaya-upaya seperti membuat konsep mata kuliah kewirausahaan yang menarik dan program-program kewirausahaan, diharapkan mampu memotivasi mahasiswa. Hal ini dianalogikan dengan bahan bakar yang menggerakkan mesin, merupakan peran daripada motivasi dalam berwirausaha dan mahasiswa yang berperilaku aktif dalam berwirausaha merupakan hasil dari motivasi berwirausaha yang memadai (Filantrovi, 2018).

Universitas penting mengetahui bentuk motivasi berwirausaha mahasiswa, untuk menyesuaikan dari apa yang sudah dihadirkan (program-program dan mata kuliah kewirausahaan) dengan hal-hal yang memotivasi mahasiswa untuk menumbuhkan intensinya menjadi seorang entrepreneur. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh

(Utama, 2020) motivasi berwirausaha merupakan salah satu faktor yang mendukung tumbuhnya niat usaha.

Proses entrepreneurship dimulai dengan aksioma, yaitu adanya tantangan, tantangan untuk menghasilkan ide, kemauan aktif dan dorongan tidak lebih dari pemikiran kreatif dan tindakan inovatif untuk menguasai dan memecahkan tantangan. Menurut Suryana (2013), tahapan atau langkah-langkah entrepreneurship pada seseorang adalah sebagai berikut:

- a. Tahap Inisiasi Orang yang berniat memulai bisnis mempersiapkan semua tahapan yang diperlukan, dimulai dengan identifikasi tantangan atau peluang bisnis baru, kemudian dilanjutkan dengan kemungkinan dan keinginan bisnis baru tersebut.
- b. Tahap melaksanakan usaha Pada tahap ini seorang entrepreneur mengelola semua aspek yang terkait dengan usahanya, meliputi: menjalankan usaha, pembiayaan, sumber daya manusia, properti, organisasi, kepemimpinan, termasuk pengambilan risiko dan pengambilan keputusan, pemasaran, dan evaluasi.
- c. Tahap mempertahankan usaha Tahap di mana entrepreneur menganalisis berdasarkan hasil yang diperoleh untuk mengatasi semua masalah dan hambatan dalam menjalankan bisnis. Seorang wirausahawan yang sukses

mampu melindungi perusahaan dari segala rintangan, tantangan dan masalah agar usahanya dapat berjalan dengan lancar.

- d. Tahap mengembangkan usaha Tahap ini adalah di mana entrepreneur menganalisis perkembangan dan inovasi yang harus ditindaklanjuti berdasarkan hasil yang diperoleh dan kondisi yang dihadapi. Dalam proses pengembangannya dapat dilakukan dengan meningkatkan hubungan, memperbarui metode dan sistem, memperbarui produk yang diproduksi, memperluas dan memperkuat bisnis, meningkatkan kualitas.

Motivasi mengacu pada dorongan internal dan eksternal seseorang untuk meningkatkan potensinya agar menjadi kandidat terbaik bagi perusahaan. Pandangan para ahli tentang motivasi kerja bervariasi dari sudut pandang.

Menurut Gitosudarmo (2015) motivasi adalah faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu kegiatan tertentu, sehingga motivasi biasanya diartikan sebagai faktor yang mendorong perilaku seseorang. Setiap aktivitas yang dilakukan seseorang pasti memiliki faktor faktor yang mendorong aktivitas tersebut. Secara umum, faktor pendorong seseorang untuk melakukan aktivitas tertentu.

Sebaliknya, menurut (Widodo, 2016) motivasi adalah suatu kekuatan dalam tubuh manusia yang dapat mendorong perilakunya menjadi tindakan. Kekuatan batin seseorang untuk menyelesaikan suatu tugas atau mencapai suatu tujuan menunjukkan tingkat motivasi. Motivasi erat kaitannya dengan bagaimana perilaku digagas, diperkuat, didukung, diarahkan, dihentikan, dan reaksi subjektif yang terjadi dalam organisasi ketika segala sesuatu terjadi (Irnawati, 2020).

Motivasi berwirausaha adalah penggerak wirausahawan yang menciptakan kegiatan wirausaha, menjamin kelangsungan kegiatan wirausaha, dan menunjukkan arah kegiatan wirausaha untuk mencapai tujuan yang diinginkan (Venesaar, 2006). Motivasi berwirausaha adalah motivasi seseorang untuk melakukan kegiatan wirausaha dalam rangka mencapai tujuan wirausaha (Koranti, 2013).

Menurut Ratnawati & Kuswardani (2010) motivasi berwirausaha adalah kondisi untuk mempromosikan dan membimbing individu untuk terlibat dalam kegiatan wirausaha mandiri, percaya pada diri sendiri, menghadapi masa depan, mengambil risiko, dan berinovasi, dan menghargai keinginan untuk berinovasi. Motivasi berwirausaha atau entrepreneurship motivation meliputi motivasi yang sejalan dengan tujuan bisnis (goals melibatkan

pemahaman dan pemanfaatan peluang bisnis) (Wibowo dan Ardianti, 2014). Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa motivasi berwirausaha adalah untuk mempromosikan dan membimbing individu untuk terlibat dalam kegiatan wirausaha mandiri, percaya pada diri sendiri, menghadapi masa depan, menanggung risiko, kreatif dan menghargai inovasi, dan berorientasi pada keuntungan.

Menurut Susanto (2009) faktor-faktor motivasi berwirausaha terdiri dari:

- a. Faktor lingkungan. Faktor lingkungan memegang peranan penting dalam pembentukan kewirausahaan.
- b. Faktor sosiologis. Kondisi sosial juga membantu meningkatkan aktivitas kewirausahaan kelompok tertentu, seperti perempuan, etnis minoritas, dan akademisi.
- c. Faktor ketersediaan sumber daya. Ketersediaan modal adalah hal yang sangat penting.
- d. Faktor personal. Seorang wirausahawan memiliki locus of control internal yang lebih tinggi ketimbang seorang non wirausahawan, yang berarti bahwa mereka memiliki keinginan yang lebih kuat untuk menentukan nasib sendiri.
- e. Adversity Quotient juga menjadi salah satu faktor motivasi berwirausaha.

Indikator yang digunakan untuk mengukur entrepreneurship motivation diantaranya adalah sebagai berikut :

- 1) *Ambition for freedom*, indikator ini dapat lebih akurat diukur dengan beberapa indikator turunan, yaitu keinginan untuk lebih mandiri, keinginan untuk usaha sendiri, keinginan untuk lebih dihormati, dan keinginan untuk menjadi yang terdepan.
- 2) *Self realization*, indikator ini dapat diukur secara lebih rinci melalui beberapa indikator turunan, yaitu memperoleh status sosial yang lebih baik melalui kegiatan wirausaha, merasakan tantangan melalui kegiatan wirausaha, dan melakukan kegiatan wirausaha karena ingin menginspirasi dan memimpin orang lain untuk berbisnis, itu karena mereka ingin meneruskan tradisi keluarga dan berbisnis karena mereka ingin mewujudkan ide bisnis mereka.

BAB 4

KONSEP *SELF-EFFICACY* DALAM KEWIRAUSAHAAN

Manda & Iskandarsyah (2012) menyatakan bahwa Efikasi diri ialah adalah keyakinan seseorang terhadap kemampuannya dalam bekerja, dengan kata lain kondisi motivasi seseorang yang lebih didasarkan pada apa yang mereka percaya dari pada apa yang secara objektif benar.

Wulandari (2013) menjelaskan bahwa Efikasi diri yaitu individu yang memiliki keyakinan atau kepercayaan terhadap kemampuannya untuk mencapai tujuan tertentu. Efikasi diri secara umum adalah keyakinan tentang kemampuan seseorang dalam menghadapi berbagai situasi dalam kehidupan.

Menurut (Nurcaya, 2016) menyatakan indikator variabel efikasi diri adalah sebagai berikut:

1. Keyakinan yang kuat dalam memulai usaha. Seseorang yang akan memulai suatu bisnis harus memiliki keyakinan dan tekad yang kuat dalam memulai bisnis tersebut.
2. Keyakinan dapat mengelola usaha. Dalam memulai suatu usaha individu harus memiliki keyakinan dan kepercayaan bahwa ia dapat mengelola usaha tersebut dengan baik.

3. Keyakinan sukses dalam berwirausaha. Seorang wirausaha harus memiliki keyakinan bahwa ia akan sukses dan berhasil dalam menjalankan bisnis tersebut.
4. Keyakinan dapat bertahan dalam menjalankan usaha. Dalam berwirausaha seseorang harus memiliki keyakinan bahwa ia dapat bertahan dalam menjalankan usaha nya.
5. Keyakinan memiliki pemikiran kreatif dalam berwirausaha. Dalam berwirausaha seseorang perlu menciptakan ide-ide kreatif agar usahanya dapat berjalan dengan baik.

Berbagai faktor yang mempengaruhi intensi berwirausaha yaitu self-efficacy. Dalam proses entrepreneurial intention tentunya tidak luput dari efikasi diri yang dimiliki mahasiswa. Self efficacy dapat mengembangkan sebuah motivasi yang akan mempengaruhi pilihan aktivitas, tujuan, ketekunan, dan kinerja seseorang dalam konteks yang berbeda. Siapapun yang berani mengambil resiko dan memiliki self efficacy yang tinggi, itulah yang membedakannya dari wirausahawan biasa (Budiman, 2013).

Bandura dalam Septiani (2020) menyatakan bahwa self efficacy ialah suatu kepercayaan dalam diri seseorang mengenai kemampuan dalam membentuk perilaku menjadi

seorang wirausaha. Namun, tidak sedikit mahasiswa yang memiliki masalah kepercayaan diri untuk menjadi seorang entrepreneur.

Penelitian yang dilakukan oleh Deri (2013) menyatakan bahwa mahasiswa yang berwirausaha hanya sekitar 24,3%, hasil tersebut kecil, dikarenakan kurangnya kepercayaan diri atas kemampuan mahasiswa menjadi seorang entrepreneur. Perguruan tinggi tidak hanya mendorong mahasiswa untuk menjadi entrepreneur melalui program-program saja, tapi juga menumbuhkan kepercayaan diri pada mahasiswa atau biasa disebut dengan self-efficacy.

Tingkat efikasi diri pada mahasiswa ialah faktor yang kuat dalam menentukan minat mereka untuk menjadi wirausahawan setelah menyelesaikan pendidikan (Yadav, 2017). Keyakinan akan kemampuan yang dimiliki dalam berwirausaha akan berhubungan dengan intensitas kesiapan seseorang untuk memperlihatkan perilaku berwirausaha (Saraswati, 2019).

BAB 5

KONSEP *RISK TOLERANCE* DALAM KEWIRAUSAHAAN

Selain daripada motivasi berwirausaha (entrepreneurship motivation) ataupun efikasi diri (self efficacy), tetapi toleransi terhadap resiko (risk tolerance) juga turut membantu terjadinya proses niat berwirausaha atau entrepreneurial intention. Toleransi terhadap resiko erat kaitannya dengan pengambilan keputusan akan suatu hal, salah satunya memutuskan untuk menjadi seorang entrepreneur.

Entrepreneur handal perlu memiliki toleransi resiko yang baik. Pada kenyataannya, mahasiswa sebagai orang terpelajar tidak berani mengambil resiko untuk berwirausaha dan membuka lapangan kerja (Adriyani, 2019). Maka dari itu, penting sekali universitas memahami sejauh mana toleransi akan risiko yang akan diambil oleh mahasiswa untuk memunculkan niat kewirausahaannya. Hisrich (2008) menyatakan bahwa entrepreneurial intention berkaitan dengan perilaku yang mencakup inisiatif, kemampuan untuk mengelola sumber daya, baik sumber daya manusia maupun alam dalam berbagai situasi untuk memperoleh keuntungan dan mengambil resiko.

Faktor-faktor internal yang dapat mendorong entrepreneurial intention seseorang antara lain adalah risk tolerance, keberhasilan diri, kebebasan dalam bekerja, dan lingkungan keluarga (Oktarilis, 2012). Salah satu ciri wirausaha adalah berani mengambil resiko, menyukai tantangan, dan inisiatif yang tinggi. Kecenderungan toleransi risiko merupakan salah satu ciri yang ada dalam berwirausaha. Beberapa ahli mengklasifikasikan toleransi risiko sebagai bagian integral dari kewirausahaan (Wijaya, 2013).

Toleransi risiko adalah dua kata dengan arti yang berbeda. Oleh karena itu, perlu mempelajari pengertian kedua kata tersebut lebih dalam. Risiko selalu dikaitkan dengan kemungkinan terjadinya kecelakaan dan kejutan; pandangan lain meyakini bahwa risiko adalah kegagalan atau kegagalan dalam memanfaatkan peluang bisnis. Risiko bisnis dapat berupa kerugian ekonomi dan pengalaman buruk. Dari risiko bisnis, wirausahawan dapat meningkatkan dengan belajar dengan cara baru, tekun, dan bekerja keras untuk mencapai kesuksesan (Basrowi, 2011).

Risiko adalah ancaman atau kemungkinan dari suatu tindakan atau kejadian yang dampaknya berlawanan dengan tujuan yang ingin dicapai. Risiko adalah ketidakpastian atau ketidakpastian yang dapat menimbulkan kerugian. risiko

merupakan kemungkinan yang tidak terduga. risiko adalah peristiwa yang merugikan. Dari berbagai definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa risiko adalah kemungkinan menyimpang dari harapan yang dapat menimbulkan kerugian (Kasidi, 2014).

Toleransi risiko sangat penting dan diterima begitu saja untuk mengembangkan potensi kewirausahaan seseorang. Toleransi risiko dalam hidup termasuk menyadari apa yang terjadi, mengkhawatirkan masa depan, dan ingin hidup di masa sekarang (Basrowi, 2011).

Keberanian mengambil risiko yang ditunjang dengan komitmen yang teguh akan mendorong para wirausahawan untuk terus berupaya meraih peluang hingga hasil tercapai, seperti keterampilan kerja, pendidikan, kecerdasan, lingkungan kerja, rasa aman dan kemampuan mengambil keputusan, toleransi risiko juga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi toleransi risiko.

Ketika memahami risiko, toleransi risiko mencakup tiga dimensi, yaitu ketidakpastian hasil, hasil yang diharapkan, dan hasil potensial. Ketika berhadapan dengan risiko, banyak orang mengambil tindakan berbeda untuk melihat risiko. Jenis-jenisnya yaitu meliputi:

- a. Risk avoider, seseorang yang tidak suka mengambil risiko dan cenderung menghindari risiko atau disebut “risk free” atau orang yang ingin bebas dari resiko.
- b. Risk calculator, orang yang berani memutuskan apakah mereka bisa menghitung risiko atau dampak (menghitung seberapa besar kerusakan).
- c. Risk taker, orang yang mengambil keputusan berani dan spekulatif dengan mengukur secara intuitif risiko yang akan mereka ambil, sehingga mereka biasanya disebut spekulan.
- d. Risk manager, orang yang berani, dan dapat membuat keputusan dengan memperhitungkan risiko dan ketidakpastian sebelumnya, dan mengandalkan intuisi mereka untuk mendapatkan keuntungan bisnis di masa depan.

Secara umum, risiko bisa diklasifikasikan sebagai berikut:

- a. Risiko murni adalah risiko yang pasti akan menyebabkan kerugian begitu itu terjadi. Namun, jika risiko ini tidak terjadi, tidak akan ada kerugian atau keuntungan. Terjadinya risiko ini memiliki dua konsekuensi, satu adalah kebangkrutan karena kerugian, dan yang lainnya

adalah kebangkrutan. Berbagai contoh risiko murni ialah pencurian, bencana alam, kebakaran atau kecelakaan.

- b. Risiko spekulatif adalah risiko dari dua atau lebih kemungkinan kerugian. Setiap kerugian yang terjadi dapat menguntungkan atau merugikan.

Toleransi atas risiko yang menjadi nilai kewirausahaan adalah nilai toleransi risiko kewirausahaan yang dihitung dan realistis. Ketika mereka benar-benar melakukan tugas itu, mereka akan mendapatkan kepuasan yang besar. Situasi berisiko rendah dan berisiko tinggi dihindari, karena dalam setiap situasi ini tidak mungkin untuk mendapatkan sumber yang memuaskan. Dengan kata lain, wirausahawan menyukai tantangan yang sulit tetapi dapat dicapai. wirausahawan yang berani mengambil risiko adalah orang yang selalu ingin menjadi pemenang dan menang dengan cara yang baik.

Tolerance for Risk memiliki lima indikator utama:

- 1). Kolektif
- 2). Tanggung jawab
- 3). Menyukai tantangan
- 4). Sabar
- 5). Kontrol diri

BAB 6

KONSEP *ENTREPRENEURIAL INTENTION*

Entrepreneurial intention diartikan sebagai proses menemukan informasi yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan kewirausahaan. Intensi telah dibuktikan oleh Krueger dan Cuarsrud sebagai prediktor terbaik dari perilaku kewirausahaan. Intensi kewirausahaan merupakan representasi kognitif dari tindakan yang diambil oleh individu yang mendirikan perusahaan independen baru atau menciptakan nilai baru dalam organisasi yang sudah ada.

Dalam intensi kewirausahaan, terdiri dari lima dimensi yang dikemukakan oleh Gonzales (2006) yaitu: kepribadian, pengetahuan bisnis, motivasi berwirausaha, kepercayaan diri untuk berwirausaha dan lingkungan pendidikan. Dalam konteks dengan wirausaha, intensi atau niat dikaitkan dengan kesadaran untuk mengambil tindakan dan fokus untuk membuka usaha baru.

Niat berwirausaha sebagai orientasi psikologis, seperti keinginan dan harapan, akan mempengaruhi keputusan seseorang untuk menjadi seorang wirausaha. Berdasarkan beberapa definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa niat berwirausaha adalah keinginan yang kuat dari seorang

individu untuk merencanakan perilaku ketika mendirikan bisnis baru dengan cara yang inovatif.

untuk mengetahui intensi kewirausahaan seseorang dalam memulai bisnisnya dapat diamati melalui tujuh aspek, sebagai berikut:

1) Sikap wirausaha (*Attitude toward entrepreneurship*).

sikap biasanya akan mempengaruhi perilaku selama periode waktu. Dalam konteks berwirausaha, nampaknya semakin kuat kemauan mahasiswa untuk memulai suatu usaha, maka semakin kuat pula kemauan mereka untuk menjadi wirausaha itu sendiri.

2) Dukungan dan hambatan.

hambatan ialah kebalikan dari kewaspadaan. Hal ini mendorong individu untuk mendapatkan pengalaman, memberikan informasi dan menjelaskannya sehingga kegagalan menjadi peluang.

3) Percaya diri (*locus of control*)

locus of control terkait dengan keberhasilan wirausaha. Orang dengan kemampuan pengendalian diri yang kuat biasanya berpikir bahwa kualitas hidup tergantung pada perilaku mereka sendiri, seperti pendidikan, kerja keras, dan lain-lain.

4) Kebutuhan prestasi (*Need for achievement*).

kebutuhan berprestasi merupakan daya penggerak, yang dapat merangsang kreativitas seseorang dan membimbing kemampuannya untuk mencapai hasil yang maksimal.

5) Niat kewirausahaan (*Entrepreneurial intention*).

niat berwirausaha adalah menarik perhatian, pengalaman, dan tindakan wirausahawan terhadap konsep bisnis. Bagi orang yang ingin memulai bisnis baru, niat dianggap sebagai langkah awal yang penting dalam proses kewirausahaan.

6) Kesiapan instrumen (*Instrument readiness*)

kesiapan instrumen adalah salah satu alasan paling umum untuk memulai bisnis, karena kesiapan instrumen melibatkan keyakinan tentang beban kerja, risiko, dan keuntungan finansial yang diharapkan perusahaan.

7) Norma subjektif (*Subjective norm*),

menunjukkan bahwa norma subjektif adalah pandangan atau asumsi tentang harapan orang lain atas perilaku yang dijalankan atau tidak dijalankan

Niat memainkan peran unik dalam pelaksanaan tindakan, menggabungkan pertimbangan mendalam dari keyakinan dan keinginan pribadi dengan tindakan tertentu. Intensi adalah beratnya niat seseorang untuk melakukan tindakan atau menghasilkan suatu perilaku tertentu. niat atau minat

wirausaha untuk menjadi wirausaha dapat diartikan sebagai proses pencarian informasi, yang melaluinya tujuan wirausaha dapat dicapai. Sebaliknya menurut Santoso, minat wirausaha adalah gejala psikologis yang dapat menarik perhatian dan melakukan sesuatu dengan senang hati bagi wirausahawan karena akan memberikan keuntungan baginya

Entrepreneurial intention didefinisikan sebagai “pola pikir yang menarik perhatian” dan mengambil tindakan terhadap kewirausahaan daripada kerja organisasi. Entrepreneurial intention dapat diukur dengan beberapa indikator sebagai berikut :

- (1) Kesiapan dalam melakukan apa saja untuk menjadi pengusaha.
- (2) Tujuan hidup secara profesional adalah untuk menjadi seorang pengusaha.
- (3) Berniat melakukan segala usaha untuk memulai dan menjalankan perusahaan sendiri.
- (4) Bertekad untuk membuat usaha bisnis di masa depan.
- (5) Telah berpikir dengan sangat serius untuk memulai sebuah perusahaan.
- (6) Berniat untuk memulai sebuah perusahaan dalam jangka waktu lima tahun setelah kelulusan dan menjadikan wirausaha sebagai pilihan karir.

BAB 7

SIMULTAN ENTREPRENEURSHIP PADA MAHASISWA KEPERAWATAN MENJADI NURSEPRENEUR

Kewirausahaan menjadi salah satu bagian dari tulang punggung perekonomian disetiap Negara. Entrepreneur merupakan salah satu faktor terpenting dalam perekonomian suatu negara, ketika suatu negara dikondisi yang lemah atau belum bisa menyediakan lapangan kerja kepada masyarakat, maka entrepreneur dapat menyediakan sumber pendapatan dan menjadi suatu alternatif untuk mendapatkan penghasilan. Minat menjadi enterpreneur sebaiknya ditanamkan sejak dibangku perkuliahan. Hasil penelitian menyatakan bahwa fenomena saat ini anak muda yakni mahasiswa lebih menyukai bekerja hanya pada sektor formal saja, swasta ataupun negeri.

Fenomena ini justru melawan keadaan karena ketidakseimbangan dengan jumlah lowongan pekerjaan yang tersedia di Indonesia saat ini. Keadaan tersebut berkontribusi dengan tingginya jumlah pengangguran. Jumlah pengangguran terbuka di Indonesia per-Agustus 2020 sebanyak 128,45 juta orang. 6,27 juta jiwa atau 64,24 % dari seluruh jumlah pengangguran tersebut merupakan pengangguran terdidik. Melihat fenomena ini, mahasiswa

yang dipandang makhluk terdidik harusnya mampu turut serta membuka lapangan pekerjaan dibanding menjadi pencari kerja di sektor formal. termasuk mahasiswa program studi keperawatan.

Pembentukan entrepreneurship seringkali dihubungkan dengan lembaga pendidikan. Lembaga pendidikan dianggap memiliki tanggung jawab untuk melahirkan para entrepreneur baru. Banyak lembaga-lembaga perguruan tinggi memasukkan entrepreneurship ke dalam kurikulum mereka termasuk dengan program program ekstrakurikuler. Berdasarkan penelitian sebelumnya bahwa program-program kewirausahaan yang dilaksanakan tersebut diantaranya adalah dengan mendirikan UKM entrepreneurship, memberikan modal usaha kepada mahasiswa, membuat business plan guna menangkap peluang, dan membuat kelompok-kelompok kewirausahaan.

Namun demikian, beberapa penelitian menyebutkan bahwa pendidikan kewirausahaan tidak terlalu berpengaruh terhadap terbentuknya mahasiswa menjadi entrepreneur, karena pendidikan kewirausahaan tidak selalu identik dengan membentuk seseorang untuk berbisnis. Pembentukan entrepreneurship justru lebih banyak dipengaruhi oleh faktor internal individu termasuk karakter dan motivasinya, agar mampu membentuk kecenderungan untuk membuka usaha

baru. Beberapa penelitian lain tentang entrepreneurial intention pada mahasiswa mengungkapkan peran dari berbagai faktor yang mempengaruhi intensi berwirausaha yaitu *self-efficacy* dan *risk tolerance*.

Masih sedikit mahasiswa yang memiliki masalah kepercayaan diri untuk menjadi seorang entrepreneur. Hasil *tracer study* tahun 2024 menyatakan bahwa mahasiswa yang berwirausaha hanya sekitar 27%, hasil tersebut sangat kecil, dikarenakan kurangnya kepercayaan diri atas kemampuan mahasiswa menjadi seorang entrepreneur. Perguruan tinggi tidak hanya mendorong mahasiswa untuk menjadi entrepreneur melalui program-program saja, tapi juga menumbuhkan kepercayaan diri pada mahasiswa. Keyakinan akan kemampuan yang dimiliki dalam berwirausaha akan berhubungan dengan intensitas kesiapan seseorang untuk memperlihatkan perilaku berwirausaha.

Fenomena yang sama juga terjadi pada mahasiswa di prodi keperawatan Universitas swasta dan negeri. Rendahnya intensi dan kesiapan menjadi nursepreneur. Berdasarkan penelitian bahwa jumlah lulusan perawat setiap waktu terus meningkat, seringkali tidak diimbangi dengan jumlah lapangan pekerjaan yang meningkat, menurut Kepala Badan Nasional Penempatan dan Perlindungan Tenaga Kerja

Indonesia, sedikitnya 28.000 lulusan perawat menganggur setiap tahunnya.

Perlu pemberian edukasi nursepreneurship untuk meningkatkan pengetahuan dan minat mahasiswa keperawatan untuk menjadi seorang nursepreneurship bidang kesehatan. Tujuan penelitian ini adalah meningkatkan serta mendorong mahasiswa agar memiliki keinginan yang kuat menjadi seorang nursepreneurship. Pelaksanaan pengabdian masyarakat ini juga mendukung IKU terkait dosen dan mahasiswa berkegiatan diluar kampus.

Dewasa ini praktik keperawatan mandiri telah mendapatkan perlindungan dari Undang-undang No. 38 tahun 2014, disebutkan di dalamnya bahwa praktik keperawatan merupakan pelayanan dalam bentuk asuhan keperawatan. Pada pasal 1 ayat 5 kenyataan bahwa asuhan keperawatan adalah interaksi perawat dengan klien dan lingkungannya untuk mencapai tujuan pemenuhan kebutuhan dan klien merawat dirinya sendiri.

Hal ini dapat memperkuat agar sebagai perawat bisa membuka praktik mandiri keperawatan. Upaya yang dilakukan pemerintah selama ini melalui Kementerian Riset Teknologi dan Pendidikan Tinggi, Direktorat Jenderal Pembelajaran dan Kemahasiswaan telah melakukan berbagai program dalam upaya meningkatkan kualitas pembelajaran

dan percepatan pertumbuhan wirausaha baru di Perguruan Tinggi. Program-program tersebut meliputi pemberian mata kuliah kewirausahaan, program Co-op UMKM, PKMK, seminar kewirausahaan dan program lainnya yang ada di Perguruan Tinggi masing-masing yang bertujuan untuk meningkatkan minat mahasiswa dalam berwirausaha.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan 20 mahasiswa prodi Keperawatan Universitas Sahid Surakarta mengenai kewirausahaan menyatakan yang minat menjadi seorang pengusaha sebesar 55%, sedangkan 45% orang tidak berminat dalam kewirausahaan karena menyatakan ketidakmampuan dalam berjualan atau belajar berbisnis. Mahasiswa yang pernah mencoba untuk memiliki sebuah usaha seperti berjualan online berupa pakaian, parfum dan makanan ringan akan tetapi belum ada yang mengarah ke arah nursepreneurship.

Masih sangat minimnya perawat menjadi nursepreneurship serta lapangan pekerjaan yang sedikit membuat pengabdian tertarik untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat terkait minat/intensi dan kesiapan mahasiswa keperawatan apakah sudah memiliki bekal atau minat untuk menjadi seorang pengusaha dibidang keperawatan. Tim pengabdian kepada masyarakat akan memberikan edukasi terkait nursepreneurship dan

demonstrasi pratikum ketrampilan. Adapun topik nursepreneurship yang akan diberikan pada peserta yaitu sirkumsisi dan perawatan luka modern. Dua topik tersebut merupakan topik yang sedang viral dan memiliki prospek nilai ekonomi bagi pelaku keperawatan.

Kegiatan ini akan menjadikan semangat dan motivasi bagi peserta yaitu mahasiswa keperawatan untuk menjalankan kegiatan nursepreneurship serta menjadi modal bagi mereka setelah lulus nanti. Pelaku kewirausahaan yang biasa disebut nursepreneur (perawat pengusaha), menjalankan bisnis atau usahanya tanpa menghilangkan nilai-nilai keperawatan yang mereka pegang ketika menjadi perawat di instansi kesehatan. Fenomena yang terjadi dapat dilihat dari hasil studi pendahuluan tentang karakteristik perawat menjadi enterpreneur didapatkan hasil dari bahwa perawat sebanyak 60% perawat masih kurang memiliki perspektif terhadap dunia wirausaha, 70% perawat belum mampu menunjukkan kreatifitas yang baik dalam bidang wirausaha, 71% perawat masih bergantung pada pekerjaan yang bernaung di bawah instansi sebagai tenaga pelaksana atau operasional secara mandiri, dan hanya 16% perawat telah melakukan dan mencoba melakukan kegiatan wirausaha.

Hal tersebut sangat erat hubungannya dengan minat perawat dalam menjalankan suatu usaha keperawatan dan fenomena ini menjadi urgensi bahwa perlu adanya suatu intervensi dan analisis faktor yang akan mendorong adanya kesiapan berwirausaha bagi perawat yang dapat dimulai dari bangku perkuliahan. Intensi dan kesiapan ini dapat distimulasi dengan pemberian edukasi entrepreneurship dan pemberian motivasi untuk berwirausaha.

Adapun tujuan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk memberikan edukasi entrepreneurship terhadap intensi dan kesiapan mahasiswa keperawatan menjadi nursepreneur. Dalam pengabdian kepada masyarakat ini digunakan metode pendekatan sosialisasi, pemberian edukasi dan demonstrasi terkait topik menjadi nursepreneur, ketrampilan sirkumsisi dan perawatan luka modern.

- Tahap 1. Sosialisasi Memberikan edukasi terkait topik kewirausahaan keperawatan pada hari pertama
- Tahap 2. Demonstrasi ketrampilan sirkumsisi Praktikum ketrampilan melakukan khitan dengan phantom
- Tahap 3. Demonstrasi perawatan luka modern Praktikum perawatan luka dan pengenalan terkait modern dressing untuk luka.

Topik kegiatan yang dilakukan di prodi keperawatan Universitas Sahid Surakarta juga menunjang dari visi misi prodi dan Universitas. Partispasi mitra adalah dukungan dan izin kegiatan pengabdian masyarakat serta penyediaan tempat untuk kegiatan berlangsung. Rencana berkelanjutan adalah adanya platform bagi mahasiswa yang minat menjadi enterprenurship dan nursepreneurship.

Minat entrepreneur muncul serta akan meningkat dari dalam diri mahasiswa setelah diberikan pengetahuan bahwa wirausaha atau entrepreneur dapat mengurangi pengangguran di Indonesia karena dapat menciptakan lapangan kerja sendiri, selain itu tidak ada lagi ketergantungan pada orang tua, serta dapat menjamin kehidupan yang lebih baik di masa depan hal ini disimpulkan bahwa mahasiswa rendah karakteristik entrepreneurship.

Konteks kewirausahaan, minat berarti keinginan untuk mendirikan suatu usaha. Selain itu, kata minat usaha merujuk pada permulaan, di mana seseorang karena alasan tertentu (pengetahuan, keadaan, atau alasan lain) untuk pertama kalinya mendirikan suatu usaha.

Untuk mengukur minat nursepreneurship menggunakan kuesioner self-completion. Pelaksanaanya, pengambilan data pre-test dilakukan pada awal sesi pertemuan pertama mata kuliah kewirausahaan.

Hasil yang diperoleh dengan Intervensi yang dilakukan berupa penerapan metode pembelajaran yang tidak konvensional dan cenderung ke arah “educate” dan bukan “teaching”. Mata kuliah kewirausahaan berdampak positif dan memiliki pengaruh terhadap sikap dan perilaku mahasiswa dalam berwirausaha. Hal ini dilihat dari jumlah peningkatan yang signifikan pada angka indeks perilaku positif terhadap kewirausahaan.

Hasil pengabdian kepada masyarakat adalah bahwa peserta sebanyak 99 responden. Seminar dilakukan sehari selama empat jam, didapatkan hasil sebanyak 51 responden (51,5%) dikategorikan minat dan sebanyak 48 responden (48,5%) di kategori sangat minat. ini menunjukkan adanya pengaruh edukasi nursepreneurship terhadap minat mahasiswa keperawatan untuk menjadi seorang nursepreneur. Perubahan perilaku tersebut dapat disebabkan oleh pembelajaran dengan metode-gabungan yang telah diterapkan selama masa pembelajaran. Hal ini menunjukkan metode yang tidak konvensional akan mempengaruhi minat mahasiswa secara positif dalam berwirausaha. Adapun persamaan yang dengan penelitian kali ini yaitu menilai pengaruh dari pendidikan kewirausahaan terhadap tanggapan, sikap maupun minat mahasiswa untuk menjadi wirausaha.

Pengetahuan adalah hasil dari suatu proses pembelajaran seseorang terhadap sesuatu baik itu yang didengar maupun yang dilihat. Mahasiswa diharapkan dapat menjadi calon calon intelektual. Mahasiswa adalah orang yang menuntut ilmu atau belajar di perguruan tinggi, Seorang mahasiswa dikategorikan pada tahap perkembangan yang usianya 18-25 tahun. Tahap ini dapat digolongkan masa remaja akhir sampai masa dewasa awal dan dilihat dari segi perkembangan, juga perkembangan pada usia mahasiswa ini ialah pemantapan pendirian hidup. Hasil analisis di atas menunjukkan bahwa seminar motivasi berpengaruh terhadap Entrepreneur. Hal minat ini menjadi kemungkinan disebabkan oleh seminar motivasi dengan memberikan contoh entrepreneur muda yang sukses dalam membangun usaha di masa muda, sehingga memberikan motivasi tersendiri kepada peserta

DAFTAR PUSTAKA

- Afridayani, A., & Mu'arif, S. (2021). Efektivitas pembelajaran entrepreneurship dan seminar motivasi untuk meningkatkan minat menjadi entrepreneur. *Scientific Journal Of Reflection: Economic, Accounting, Management and Business*, 4(1), 160-169.
- Alvyanto, C. (2024). pengalaman perawat dalam mendirikan usaha praktik mandiri keperawatan di singkawang kalimantan barat tahun 2023: pengalaman perawat dalam mendirikan usaha praktik mandiri keperawatan di singkawang kalimantan barat tahun 2023. *Jurnal Kesehatan dan Keperawatan Bethesda*, 1(1).
- Anwar, N., Herawati, V. D., & Widiyono, W. (2024). Hubungan Pengembangan Jiwa Wirausaha Dengan Minat Dalam Berwirausaha Bagi Mahasiswa Keperawatan Menjadi Enterpreneur. *Jurnal Ilmu Keperawatan Indonesia (JIKI)*, 17(2), 103-111.
- Chasanah, N., & Supriani, A. (2016). Penerapan Metode Praktik Untuk Meningkatkan Kemampuan Melaksanakan Promosi Kesehatan: Applying Of Practice Method To Increase Ability Execute The Health Promotion. *Jurnal Ilmiah Keperawatan (Scientific Journal of Nursing)*, 2(1), 1-5.

- Hasibuan, A., Nurhidayah, R. E., & Nasution, S. Z. (2024). Opportunities and Challenges of Independent Nursing Practice: A Systematic Review. *Jurnal Berita Ilmu Keperawatan*, 17(2), 227-237.
- Mirasari, T., Talango, F., & Mardiah, A. (2025). Nursepreneur Education on Nurse Communication in Vocational High Schools. *Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat Bidang Kesehatan (Abdigermas)*, 3(1), 8-13.
- Nurhasanah, N., Perkasa, D. H., Magito, M., Fathihani, F., Abdullah, M. A. F., & Kamil, I. (2023). Keinginan Berwirausaha Mahasiswa Pada Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan, Motivasi Berwirausaha Dan Kreativitas Berwirausaha. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 3(1), 27-44.
- Ratten, V. (2023). Entrepreneurship: Definitions, opportunities, challenges, and future directions. *Global Business and Organizational Excellence*, 42(5), 79-90.
- Srinadi, N. L. G., Pamungkas, M. A., & Muliawati, N. K. (2022). Dampak Seminar Nursepreneurship terhadap Minat Mahasiswa Keperawatan Menjadi Seorang Nursepreneur. *Jurnal Keperawatan*, 7(2), 254-261.

- Susanti, A. (2021). Pengaruh pendidikan kewirausahaan, motivasi berwirausaha dan lingkungan keluarga terhadap minat berwirausaha mahasiswa (pada akademi kesejahteraan sosial ibu kartini). *E-Bisnis: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 14(2), 80-88.
- Tesalonika, T., Herawati, V. D., & Sutrisno, S. (2024). Hubungan Dukungan Keluarga Dengan Minat Menjadi Nursepreneur Pada Mahasiswa Keperawatan Sahid Surakarta. *Jurnal Ilmu Keperawatan Indonesia (JIKI)*, 17(2), 73-78.
- Wardhani, P. S. N., & Nastiti, D. (2023). Implementasi pendidikan kewirausahaan dalam menumbuhkan minat berwirausaha mahasiswa. *Prima Magistra: Jurnal Ilmiah Kependidikan*, 4(2), 177-191.



Dukuh Dresi, Wagirkidul, Pulung, Ponorogo
Website: www.publisher.primeidentityhouse.com
Email: primeidentitypublisher@gmail.com
Telp: 085157033918

