

KEWIRAUSAHAAN DALAM KEPERAWATAN

Kewirausahaan melibatkan sejumlah keterampilan dan kompetensi, termasuk manajemen, kepemimpinan, pemasaran, keuangan, serta kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar dan lingkungan bisnis. Kewirausahaan dapat menjadi motor penggerak pertumbuhan ekonomi dan inovasi dalam masyarakat.

Sedangkan Keperawatan adalah profesi yang berfokus pada perawatan dan pelayanan yang diberikan kepada individu, keluarga, dan masyarakat untuk mencapai, mempertahankan, atau memulihkan kesehatan optimal dan kualitas hidup. Kewirausahaan dalam keperawatan adalah pendekatan di mana perawat memanfaatkan pemikiran dan tindakan kewirausahaan untuk menciptakan, mengembangkan, dan mengimplementasikan solusi atau layanan yang inovatif dalam konteks keperawatan. Ini dapat meliputi pembuatan praktek pribadi, produk, atau jasa yang baru, maupun meningkatkan sistem atau prosedur yang ada.



PT MAFY MEDIA LITERASI INDONESIA
ANGGOTA IKAPI 041/SBA/2023
Email : penerbitmafya@gmail.com
Website : penerbitmafya.com
FB : Penerbit Mafy



Devi Listiana, Erika, Tri Mulia Herawati, Muhamad Risal Tawil

KEWIRAUSAHAAN DALAM KEPERAWATAN



Kewirausahaan
dalam
Keperawatan

UU No 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta

Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

Pembatasan Pelindungan Pasal 26

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

- i. penggunaan kutipan singkat ciptaan dan/atau produk hak terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
- ii. penggandaan ciptaan dan/atau produk hak terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
- iii. penggandaan ciptaan dan/atau produk hak terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan fonogram yang telah dilakukan pengumuman sebagai bahan ajar; dan
- iv. penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu ciptaan dan/atau produk hak terkait dapat digunakan tanpa izin pelaku pertunjukan, produser fonogram, atau lembaga penyiaran.

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

1. Setiap orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

Kewirausahaan dalam Keperawatan

**Devi Listiana
Erika
Tri Mulia Herawati
Muhamad Risal Tawil**



KEWIRUSAHAAN DALAM KEPERAWATAN

Penulis:

**Devi Listiana, Erika, Tri Mulia Herawati, Muhamad Risal
Tawil**

Editor:

Andi Asari

Desainer:

Tim Mafy

Sumber Gambar Cover:

www.freepik.com

Ukuran:

viii, 118 hlm, 15,5 cm x 23 cm

ISBN:

978-623-8693-79-5

Cetakan Pertama:

Juli 2024

**Hak Cipta Dilindungi oleh Undang-Undang. Dilarang
menerjemahkan, memfotokopi, atau memperbanyak
sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari
Penerbit.**

PT MAFY MEDIA LITERASI INDONESIA

ANGGOTA IKAPI 041/SBA/2023

Kota Solok, Sumatera Barat, Kode Pos 27312

Kontak: 081374311814

Website: www.penerbitmafy.com

E-mail: penerbitmafy@gmail.com

Prakata

Segala puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas pertolongan dan limpahan rahmat-Nya sehingga penulis bisa menyelesaikan buku yang berjudul **Kewirausahaan dalam Keperawatan**. Buku ini disusun secara lengkap dengan tujuan untuk memudahkan para pembaca memahami isi buku ini.

Kami menyadari bahwa buku yang ada di tangan pembaca ini masih banyak kekurangan. Maka dari itu kami sangat mengharapkan saran untuk perbaikan buku ini di masa yang akan datang. Dan tidak lupa kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penerbitan buku ini. Semoga buku ini dapat membawa manfaat dan dampak positif bagi para pembaca.

Penulis, Juli 2024

Daftar Isi

Prakata v

BAB 1.

Ruang Lingkup Keperawatan dan Kewirausahaan 1

BAB 2.

Paradigma Kewirausahaan dalam Keperawatan 41

BAB 3.

Perencanaan Wirausaha dalam Dunia Keperawatan 73

BAB 4.

Pengembangan Wirausaha di Bidang Kesehatan 89

Tentang Penulis 114

BAB 1

RUANG LINGKUP KEPERAWATAN DAN KEWIRAUSAHAAN

Devi Listiana

A. Konsep Keperawatan

1. Pelayanan Keperawatan

Pelayanan keperawatan adalah pelayanan profesional yang merupakan bagian integral dari pelayanan kesehatan yang didasarkan pada ilmu dan kiat keperawatan serta ditujukan kepada individu, keluarga, kelompok atau masyarakat baik sehat maupun sakit (UU Keperawatan No. 38 tahun 2014).

Gilles (1989) menyebutkan bahwa pelayanan keperawatan yaitu bentuk pelayanan profesional yang merupakan bagian integral dari pelayanan kesehatan serta didasarkan pada ilmu dan kiat perawatan yang berbentuk

pelayanan biologi psikologi sosial dan spiritual yang komprehensif ditujukan kepada perorangan keluarga dan masyarakat baik sakit ataupun sehat yang mencakup seluruh proses kehidupan manusia dalam mencapai derajat kesehatan yang optimal (Gaffar 1999 dalam Umi Kalsum 2016).

Menurut Gilles (1989) pelayanan keperawatan sebagai pelayanan yang profesional, maka pelayanan dan praktek keperawatan yang dilakukan harus dilandasi dengan prinsip-prinsip sebagai berikut:

a. Berdasarkan ilmu dan kiat keperawatan

Dalam pelaksanaan pelayanan keperawatan harus dilandasi serta menggunakan ilmu dan kiat keperawatan yang mempelajari tentang bentuk dan sebab tidak terpenuhinya kebutuhan dasar manusia serta upaya perawatan dan penyembuhan. Ilmu keperawatan merupakan sintesa dari ilmu keperawatan dasar, ilmu keperawatan klinik, ilmu biomedik, ilmu psikologi dan ilmu sosial.

Kiat keperawatan lebih difokuskan kepada kemampuan perawat untuk memberikan asuhan keperawatan secara komprehensif. Kiat keperawatan dilakukan dalam upaya memberikan kepuasan dan kenyamanan pada pelanggan. Kiat-kiat keperawatan meliputi:

1) *Caring*

Merupakan suatu sikap rasa peduli, hormat, menghargai orang lain, artinya memberi perhatian dan mempelajari kesukaan-kesukaan seseorang dan bagaimana seseorang berpikir dan bertindak.

2) *Sharing*

Perawat senantiasa berbagi pengalaman dan ilmu atau berdiskusi dengan pasiennya.

3) *Laughing*

Senyum menjadi modal utama bagi seorang perawat untuk meningkatkan rasa nyaman pasien.

4) *Crying*

Perawat dapat menerima respon emosional baik dari pasien maupun perawat lain sebagai suatu hal yang biasa di saat senang ataupun duka.

5) *Touching*

Sentuhan yang bersifat fisik maupun psikologis merupakan komunikasi simpatis yang memiliki makna.

6) *Helping*

Perawat siap membantu dengan asuhan keperawatannya.

7) *Believing in orders*

Perawat meyakini bahwa orang lain memiliki hasrat dan kemampuan untuk selalu meningkatkan derajat kesehatannya.

8) *Learning*

Perawat selalu belajar dan mengembangkan keterampilan dirinya.

9) *Respecting*

Memperlihatkan rasa hormat dan penghargaan terhadap orang lain dengan menjaga kerahasiaan pasien kepada yang tidak berhak mengetahuinya.

10) *Listening*

Mau mendengar keluhan pasiennya

11) *Feeling*

Perawat dapat menerima, merasakan dan memahami perasaan duka, senang, frustrasi dan rasa puas pasien.

b. Bersifat komprehensif

Pelayanan keperawatan dinamakan bersifat komprehensif karena asuhan keperawatan bersifat menyeluruh meliputi aspek bio, psiko, sosial dan spiritual. Dalam hal ini didalam memberikan asuhan keperawatan kepada individu, keluarga dan masyarakat perawat bukan hanya mampu memenuhi aspek biologi atau fisiknya saja akan tetapi juga mampu memenuhi aspek psikologi, sosial dan spiritualnya.

c. Ditujukan kepada individu, keluarga dan masyarakat yang sehat maupun sakit

Sesuai dengan dasar ilmu keperawatan yang melandasi praktek keperawatan, pelayanan keperawatan bisa diberikan kepada individu pada instansi pelayanan kesehatan seperti puskesmas, poliklinik serta rumah sakit. Pelayanan keperawatan yang diberikan kepada keluarga dan masyarakat dapat dilakukan di puskesmas, rumah sakit serta komunitas yang lebih berorientasi pada pendidikan atau penyuluhan kesehatan.

d. Sebagai bagian integral pelayanan kesehatan

Pada dasarnya pelayanan kesehatan meliputi pelayanan medis, pelayanan keperawatan serta pelayanan penunjang kesehatan. Sebagai bagian integral dari pelayanan kesehatan, pelayanan keperawatan tidak dapat dipisahkan dan merupakan subsistem dari pelayanan kesehatan seperti halnya pelayanan medis dan penunjang medis.

e. Mencakup siklus hidup manusia

Pelayanan keperawatan bisa diberikan kepada pengguna pelayanan sejak konsepsi setelah lahir, anak, remaja, dewasa, lansia sampai menjelang kematian. Dalam hal ini pelayanan keperawatan dibutuhkan aktifitas untuk menelaah kondisi pengguna pelayanan menyimpulkan respon pengguna pelayanan terhadap masalah yang dihadapinya serta menentukan pelayanan keperawatan yang tepat untuk mengatasinya.

2. Ruang Lingkup Keperawatan

Menurut Departemen Kesehatan RI (1999) ruang lingkup pelayanan keperawatan merupakan asuhan keperawatan yang paripurna yang ditujukan kepada empat tingkat pengguna layanan kesehatan, yaitu individu, keluarga, kelompok dan masyarakat dalam berbagai tatanan layanan keperawatan tanpa memandang latar belakang pendidikan, sosial ekonomi, jenis kelamin, suku bangsa, agama, dan lain-lain, dan juga kondisi kesehatannya yang ditujukan untuk

promotif atau peningkatan kesehatan, preventif atau pencegahan penyakit, kuratif atau pengobatan dan rehabilitative atau pemulihan kesehatan yang bersifat komprehensif, terpadu dan berkesinambungan.

B. Pengertian Wirausaha dan Kewirausahaan

1. Wirausaha

Secara etimologis, istilah wirausaha berasal dari kata “wira” dan “usaha”. Kata “Wira” bermakna: Berani, utama, atau perkasa. Sedangkan “usaha” bermakna kegiatan dengan mengerahkan tenaga pikiran dan fisik untuk mencapai sesuatu maksud. Secara terminologis, wirausaha adalah kemampuan untuk menciptakan, mencari, dan memanfaatkan peluang dalam menuju apa yang diinginkan sesuai dengan yang diidealkan.

Istilah wirausaha berdekatan dengan istilah wiraswasta, meski terdapat perbedaan. Wiraswasta lebih fokus pada objek, sedangkan wirausaha lebih menekankan pada jiwa dan semangat kemudian diaplikasikan dalam segala aspek kehidupan. Jadi perbedaan seorang wiraswasta dengan seorang wirausaha adalah wirausaha cenderung bermain dengan risiko dan tantangan. Artinya, wirausaha lebih bermain dengan cara memanfaatkan peluang-peluang tersebut. Sedangkan wiraswasta lebih cenderung kepada seseorang yang memanfaatkan modal yang dimilikinya untuk membuka suatu usaha tertentu. Seorang wirausaha bisa jadi merupakan wiraswastawan, namun wiraswastawan belum tentu seorang wirausaha. Dalam bahasa Perancis, kata wirausaha adalah

entrepreneur. *Entre* berarti antara, *prendre* berarti mengambil. Kata ini pada dasarnya digunakan untuk menggambarkan orang-orang yang berani mengambil risiko dan memulai sesuatu yang baru. Diterjemahkan ke dalam bahasa Inggris dengan arti *gobetween* atau *between-taker* yang bermakna perantara. Sebagai contoh pengertian *gobetween* atau *between-taker* adalah pada saat Marcopolo merintis jalur pelayaran perdagangan, di mana Marcopolo setuju menandatangani kontrak untuk menjual barang dari pengusaha. Kontrak ini memberikan pinjaman dagang kepada Marcopolo dengan bagian keuntungan sebesar 20% termasuk asuransi. Pemilik modal tidak menanggung risiko apa pun sedangkan si pedagang yang berlayar menanggung risiko besar.

Savary sebagaimana dikutip Alma (2009) menjelaskan *entrepreneur* ialah orang yang membeli barang dengan harga pasti, meskipun orang itu belum tahu dengan harga berapakah barang (atau kegunaan ekonomi) tersebut akan dijual kemudian. Selanjutnya Steinhoff dan Burgess sebagaimana dikutip Suryana (2013) menjelaskan *entrepreneur* adalah orang yang mengorganisir, mengelola/menjalankan dan berani menanggung risiko untuk menciptakan usaha baru dan peluang berusaha. Schumpeter (1984) menjelaskan *entrepreneur* adalah orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku yang baru (Alma, 2009). Dalam definisi yang dikemukakan Schumpeter ini ditekankan bahwa seorang *entrepreneur* adalah orang yang melihat adanya peluang kemudian menciptakan

sebuah organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut, sehingga dapat dipahami bahwa pengertian entrepreneur di sini adalah menekankan setiap orang yang memulai sesuatu bisnis yang baru sedangkan proses kewirausahaan meliputi semua kegiatan fungsi dan tindakan untuk mengejar dan memanfaatkan peluang dengan menciptakan suatu organisasi.

Entrepreneur menurut Anugerah Pekerti sebagaimana dikutip Fadiati dan Purwana (2011), yaitu mereka yang mendirikan, mengelola, mengembangkan, dan melembagakan perusahaan miliknya sendiri. *Entrepreneur* adalah mereka yang bisamenciptakan kerja bagi orang lain dengan berswadaya.

2. Kewirausahaan

Kewirausahaan baru mulai terkenal dalam kosa kata dunia usaha atau bisnis pada tahun 1980-an, walaupun istilah kewirausahaan telah muncul pada abad ke-18 ketika ekonom Perancis Richard Cantillon mengaitkan *entrepreneur* dengan aktivitas menanggung risiko dalam perekonomian. Menurutnya, *entrepreneur* adalah “*agent who buys means of production at certain prices in order to combine them*”. Pada tahun 1800-an Jean Baptista Say memperkenalkan istilah kewirausahaan (*entrepreneurship*) dalam diskusi *entrepreneur* sebagai orang yang memindahkan sumber daya ekonomi dari area yang produktivitasnya rendah ke arah yang produktivitasnya tinggi (Wijatno, 2009).

Dalam konteks kewirausahaan terdapat dua terminologi yang berbeda secara konsep namun memiliki kesamaan dalam praktik. Kedua terminologi tersebut adalah *enterpreneurship*

dan *intrapreneurship*. *Enterpreneurship* diartikan sebagai kemampuan mengelola usaha sendiri (menjadi bos/atasan untuk dirinya sendiri) sedangkan *intrapreneurship* diartikan sebagai kemampuan menerapkan konsep wirausaha dalam mengelola usaha milik orang lain (memiliki bos/atasan yang bukannya dirinya sendiri) (Ananda & Rafida, 2016).

Penggunaan dan pengertian atau terminologi kewirausahaan yang merujuk pada istilah *entrepreneurship* di Indonesia cukup beragam. Oleh karena itu, perbedaan ini kadang cukup mengundang perdebatan yang tidak pernah ada habisnya. Jika kita hanyut dalam perbedaan pendefinisian saja tentu hasilnya adalah polemik yang hanya bersifat semantik. Dalam pembelajaran ini kita tidak mengarahkan materi ke arah tersebut, namun dengan penyajian beberapa definisi dan konsep kewirausahaan yang telah dikemukakan oleh beberapa ahli, minimal dapat memperkaya pemahaman kita mengenai definisi dan konsep kewirausahaan itu sendiri (Rasyidah, 2013).

Menurut Wijatno (2009) kewirausahaan adalah hasil dari proses menerapkan kreativitas dan inovasi secara sistematis dan teratur terhadap kebutuhan dan peluang yang ada dalam pasar untuk memenuhi kebutuhan konsumen atau memecahkan masalah konsumen. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses, dan hasil bisnis (Acmad Sanusi dalam Suryana, 2013). Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha (*start-up phase*) dan perkembangan usaha (*venture growth*), (Soeharto

Prawiro, dalam Suryana, 2013). Suryana (2013) menjelaskan kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*create new and different*) melalui aktivitas berpikir kreatif dan inovatif. Selanjutnya Suryana menjelaskan bahwa kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam menciptakan nilai tambah di pasar melalui proses pengelolaan sumber daya dengan cara-cara baru dan berbeda melalui:

- a. Pengembangan teknologi baru.
- b. Penemuan pengetahuan ilmiah baru.
- c. Perbaikan produk barang dan jasa yang ada.
- d. Penemuan cara-cara baru untuk menghasilkan barang lebih banyak.

Menjadi seorang entrepreneur baik dalam dunia usaha maupun di dalam bidang lembaga-lembaga publik lainnya menurut Drucker (1993) (dalam Ananda & Rafida, 2016) terdapat tujuh faktor yang menjadi sumber kemungkinan. Faktor-faktor yang menjadi sumber kemungkinan menjadi entrepreneur adalah sebagai berikut:

a. *The unexpected (hal tak terduga)*

Drucker mengambil contoh mengenai hal yang tak terduga tersebut dari perkembangan televisi di Jepang. Awalnya Toshiba berpendapat bahwa masyarakat Jepang belum memerlukan adanya televisi karena belum merupakan kebutuhan primer dan mahal. Berbeda dengan

Toshiba, maka Panasonic berpendapat lain, melalui penjualan *door to door* dan strategi promosi lainnya maka bisnis televisi yang dipelopori Panasonic berkembang sangat pesat sebagai jawaban terhadap hal yang tak terduga lebih dahulu.

b. Ketidaksesuaian dalam kenyataan

Sebagai contoh hobi bersepeda dianggap kurang tepat dengan kemajuan teknologi transportasi yang serba cepat, namun ternyata gerakan penyelamatan manusia dari polusi dan pemanasan global, maka terdapat kecenderungan menggunakan alat transportasi yang tidak polutan dan bahkan bermanfaat bagi kesehatan.

Di beberapa negara Eropa bahkan telah disediakan jalur-jalur khusus untuk bersepeda dan pada saat-saat tertentu dilarang menggunakan kendaraan bermotor atau yang dikenal dengan istilah *car free day*. Tren ini di Indonesia mulai diterapkan di kota-kota besar di Indonesia seperti Jakarta, Bandung, Surabaya, Medan dengan menerapkan hari tertentu dan pada waktu-waktu tertentu melarang kendaraan bermotor untuk melintas di jalan protokol. Fenomena ini dapat menciptakan *entrepreneur* dengan membuat sepeda sepeda yang lebih efisien dan terjangkau harganya.

c. Inovasi berdasarkan kebutuhan

Sebagai contoh, misalnya kemajuan fotografi serta alat-alat fotografi yang dahulunya dianggap sebagai sebuah

luxury (kemewahan). Namun sesuai dengan perkembangan teknologi dan kemakmuran hidup manusia dengan melakukan *tourism and travelling* maupun untuk kebutuhan lainnya maka kebutuhan akan fotografi semakin meningkat, sehingga muncul *entrepreneur- entrepreneur* yang bergerak dalam bidang usaha ini dengan berbagai produk fotografi seperti Canon, Nikon, Fuji, Kodak, Sony dan lain-lain.

d. Perubahan di dalam struktur industri

Perubahan di dalam struktur industri yang berkembang akan melahirkan *entrepreneur-entrepreneur* baru, mislanya dahulu ketika kopi yang dikenal adalah kopi Arabika, kopi Robusta, kopi Toraja, kopi Lampung, kopi Sidikalang, kopi Gayo, maka dewasa ini dikenal dengan kopi Luwak yang merupakan kopi yang berasal dari pengolahan makanan yang dilakukan binatang Luwak, sehingga pada saat ini *entrepreneur* menangkap peluang usaha dengan memelihara binatang Luwak untuk mendapatkan biji kopi yang lezat cita rasanya.

e. Perubahan di dalam demokrasi

Jika masyarakat sebelumnya melihat pendidikan tinggi (universitas) sebagai simbol sosial di dalam masyarakat, maka saat ini masyarakat sudah melihat perguruan tinggi sebagai pembinaan *entrepreneur* karena mengembangkan riset terkait dengan *entrepreneurship*.

f. Perubahan persepsi dan arti

Sebagai contoh misalnya mengenai persepsi mengenai air minum merek Aqua, ketika pada awal Aqua diluncurkan persepsi masyarakat skeptis karena menjual air yang tidak ada harganya, namun demikian persepsi masyarakat kemudian berubah betapa air putih sangat tepat untuk pemeliharaan kesehatan. *Entrepreneur* yang menjajakan Aqua sebagai minuman yang bergengsi kemudian menjadi invensi dengan melahirkan banyak inventor- inventor lainnya dalam penyediaan air putih yang sekarang berdiferensiasi dengan menamakan air mineral.

g. Ilmu pengetahuan baru

Ilmu pengetahuan baru yang lahir dewasa ini ada yang sifatnya *scientific* dan *nonscientific*. Sebagai contoh misalnya dalam bidang kesehatan, dewasa ini para ahli dalam bidang kesehatan berlomba-lomba mencari dan memproduksi berbagai jenis obat baru berdasarkan penelitian-penelitian. Penelitian tersebut berkesinambungan apabila jika penyakit yang dianggap baru belum ditemukan obatnya.

Berdasarkan uraian-uraian di atas maka dapat dimaknai bahwa entrepreneur adalah:

- a. Seseorang yang bebas dan memiliki kemampuan untuk hidup mandiri dalam menjalankan kegiatan usahanya atau bisnisnya atau hidupnya.
- b. Seseorang yang bebas merancang, menentukan mengelola,

mengendalikan semua usahanya.

- c. Seseorang yang terampil memanfaatkan peluang dalam mengembangkan usahanya dengan tujuan untuk meningkatkan kehidupannya.

Sedangkan makna kewirausahaan dipahami sebagai:

- a. Sikap jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat bernilai dan berguna bagi dirinya dan orang lain.
- b. Sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif berdaya, bercipta, berkarsa dan bersahaja dalam berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya atau kiprahnya.
- c. Usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan baru, menemukan cara baru untuk menghasilkan barang dan jasa yang baru yang lebih efektif dan efisien, memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.
- d. Suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*), dan sesuatu yang berbeda (*inovative*) yang bermanfaat bagi konsumen dan memberi nilai lebih.

C. Tujuan Kewirausahaan

Kewirausahaan merupakan proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan. Visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu. Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi risiko atau ketidakpastian (Munawaroh & dkk, 2016).

Tujuan kewirausahaan, yaitu

1. Meningkatkan jumlah wirausaha yang berkualitas.
2. Mewujudkan kemampuan dan kemandirian para wirausaha untuk menghasilkan kemajuan dan kesejahteraan masyarakat.
3. Membudayakan semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan kewirausahaan di kalangan masyarakat yang mampu, andal, dan unggul.
4. Menumbuhkembangkan kesadaran dan orientasi kewirausahaan yang tangguh dan kuat terhadap masyarakat.

D. Manfaat Kewirausahaan

Kegiatan kewirausahaan dapat membantu perekonomian menjadi lebih baik. Menurut Zimmerer, dkk., (2008) dalam Munawaroh & dkk., 2016 manfaat kewirausahaan, yaitu

1. Peluang untuk Menentukan Nasib Anda Sendiri

Memiliki usaha atau perusahaan sendiri memberikan kebebasan dan peluang bagi para wirausaha untuk mencapai apa yang penting baginya.

2. Peluang untuk Melakukan Perubahan

Semakin banyak bisnis yang memulai usahanya karena

mereka dapat menangkap peluang untuk melakukan berbagai perubahan yang menurut mereka sangat penting. Mungkin berupa penyediaan perumahan sederhana yang sehat dan layak pakai, dan mendirikan daur ulang limbah untuk melestarikan sumber daya alam yang terbatas, pebisnis kini menemukan cara untuk menggabungkan wujud kepedulian mereka terhadap berbagai masalah ekonomi dengan sosial dengan harapan untuk menjalani hidup yang lebih baik.

3. Peluang untuk Mencapai Potensi Sepenuhnya

Banyak orang menyadari bahwa bekerja di suatu perusahaan seringkali membosankan, kurang menantang dan tidak ada daya tarik. Hal ini tentu tidak berlaku bagi seorang wirausahawan, bagi mereka tidak banyak perbedaan antara bekerja atau menyalurkan hobi atau bermain, keduanya sama saja. Bisnis-bisnis yang dimiliki oleh wirausahawan merupakan alat untuk menyatakan aktualisasi diri. Keberhasilan mereka adalah suatu hal yang ditentukan oleh kreativitas, antusias, inovasi, dan visi mereka sendiri. Memiliki usaha atau perusahaan sendiri memberikan kekuasaan kepada mereka, kebangkitan spiritual dan mampu mengikuti minat atau hobinya sendiri.

4. Peluang untuk Meraih Keuntungan

Walaupun pada tahap awal uang bukan daya tarik utama bagi wirausahawan, keuntungan berwirausahawan merupakan faktor motivasi yang penting untuk mendirikan usaha sendiri, kebanyakan pebisnis tidak ingin menjadi kaya raya, tetapi

kebanyakan diantara mereka yang menang menjadi berkecukupan. Hampir 75% yang termasuk dalam daftar orang terkaya (Majalah Forbes) merupakan wirausahawan generasi pertama.

5. Memiliki Peluang untuk Berperan Aktif dalam Masyarakat dan Mendapatkan Pengakuan atas Usahnya

Pengusaha atau pemilik usaha kecil seringkali merupakan warga masyarakat yang paling dihormati dan dipercaya. Kesepakatan bisnis berdasarkan kepercayaan dan saling menghormati adalah ciri pengusaha kecil. Pemilik menyukai kepercayaan dan pengakuan yang diterima dari pelanggan yang telah dilayani dengan setia selama bertahun-tahun. Peran penting yang dimainkan dalam sistem bisnis dilingkungan setempat serta kesadaran bahwa kerja memiliki dampak nyata dalam melancarkan fungsi sosial dan ekonomi nasional adalah merupakan imbalan bagi manajer perusahaan kecil.

6. Peluang untuk Melakukan Sesuatu yang Anda Sukai

Hal yang didasarkan oleh pengusaha kecil atau pemilik perusahaan kecil adalah bahwa kegiatan usaha mereka sesungguhnya bukan kerja. Kebanyakan kewirausahawan yang berhasil memilih masuk dalam bisnis tertentu, sebab mereka tertarik dan menyukai pekerjaan tersebut. Mereka menyalurkan hobi atau kegemaran mereka menjadi pekerjaan mereka dan mereka senang bahwa mereka melakukannya.

E. Fungsi Kewirausahaan

Setiap *entrepreneur* memiliki fungsi utama dan fungsi tambahan dalam berwirusaha. Fungsi pokok *entrepreneur* sebagaimana dijelaskan Basrowi (2011) sebagai berikut:

1. Membuat keputusan-keputusan penting dan mengambil risiko tentang tujuandan 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 dariluar) 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:

1. Mengenal lingkungan perusahaan dalam rangka mencari dan menciptakan peluang usaha.
2. Mengendalikan lingkungan ke arah yang menguntungkan bagi perusahaan.

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

F. Prinsip Berwirausaha

Basrowi (2011) memaparkan 13 (tiga belas) prinsip terkait dengan aktivitas berwirausaha, yaitu

1. Jangan Takut Gagal

Banyak yang berpendapat bahwa untuk berwirausaha dianalogikan dengan impian seseorang untuk dapat berenang. Walaupun teori mengenai berbagai gaya berenang sudah bertumpuk, sudah dikuasai dengan baik dan literatur sudah lengkap, tidak ada gunanya berteori kalau tidak terjun langsung sehingga mengalami (berpengalaman) dan jangan takut gagal, sebab kegagalan adalah kesuksesan yang tertunda.

2. Penuh Semangat

Hal yang menjadi penghargaan terbesar bagi *entrepreneur* bukanlah tujuannya, melainkan lebih kepada proses dan atau perjalanannya, maka bersemangatlah dalam usaha dengan penuh semangat biasanya usaha akan sukses.

3. Kreatif dan Inovatif

Kreativitas dan inovasi adalah modal utama bagi seorang *entrepreneur*. Seorang *entrepreneur* tidak boleh berhenti berkreativitas dan berinovasi dalam segala hal.

4. Bertindak dengan Penuh Perhitungan dalam Mengambil Risiko

Risiko selalu ada di manapun berada. Sering kali kita menghindari dari risiko yang satu tetapi menemui bentuk risiko lainnya. Namun yang harus dipertimbangkan adalah perhitungan dengan baik-baik sebelum memutuskan sesuatu, terutama yang tingkat risikonya tinggi. Seringkali yang menjadi pertimbangan utama dalam berusaha khususnya dalam pengambilan keputusan adalah seberapa besar kemungkinan mampu menanggung suatu risiko atau seberapa banyak mampu menanggung kerugian atas konsekuensi dari sebuah keputusan, tidak saja selalu pada seberapa besar manfaat atau keuntungan yang akan mungkin dapat diperoleh dari suatu pengambilan keputusan usaha.

5. Sabar, Ulet, dan Tekun

Prinsip yang tidak kalah pentingnya dalam berusaha adalah kesabaran dan ketekunan. Sabar, ulet, dan tekun meskipun harus menghadapi berbagai bentuk permasalahan, percobaan, dan kendala bahkan diremehkan oleh orang lain. Dengan kesabaran biasanya akan memahami dengan baik bagaimana mengatasi permasalahan yang timbul, sehingga mampu memecahkan dan menghadapinya dengan baik dan optimal.

6. Optimis

Optimis adalah modal usaha yang cukup penting bagi *entrepreneur* apa pun usaha yang dilakukan harus penuh

optimis bahwa usaha yang dijalankan akan sukses. Dengan optimis yang digunakan sebagai acuan kerja, maka alam bawah sadar akan mendorong diri semakin yakin bahwa yang dikerjakan akan berhasil dengan baik.

7. Ambisius

Seorang *entrepreneur* harus berambisi, apa pun jenis usaha yang dijalannya. Tentunya ambisi yang didasari atas perhitungan yang matang dan dikerjakan dengan sungguh-sungguh.

8. Pantang Menyerah

Prinsip pantang menyerah adalah bagian yang harus dilakukan kapanpun waktunya. Entah kondisi mendukung maupun kurang mendukung dan mungkin dalam usaha mengalami kemunduran maka tidak boleh putus asa.

9. Peka terhadap Pasar dan Dapat Membaca Peluang Pasar

Prinsip peka terhadap pasar dan dapat membaca peluang pasar adalah prinsip mutlak yang harus dilakukan oleh seorang *entrepreneur*, baik pasar di tingkat lokal, regional, maupun internasional. Peluang pasar sekecil apa pun harus diidentifikasi dengan baik, sehingga dapat mengambil peluang pasar tersebut dengan baik.

10. Berbisnis dengan Standar Etika

Prinsip bahwa setiap *entrepreneur* harus senantiasa memegang secara baik tentang standar etika yang berlaku secara universal. Hal yang menjadi perhatian adalah apakah standar etika yang berlaku di setiap negara dikenali dengan baik yang disesuaikan dengan budaya bangsa yang bersangkutan.

11. Mandiri

Prinsip kemandirian harus menjadi panduan dalam berwirausaha. Mandiri dalam banyak hal adalah kunci penting agar dapat menghindarkan ketergantungan dari pihak-pihak atau para pemangku kepentingan atas usahayang dijalani.

12. Jujur

Kejujuran adalah mata uang yang akan laku di mana-mana. Jadi jujur kepada pemasok dan pelanggan atau kepada seluruh pemangku kepentingan perusahaan adalah prinsip dasar yang harus dinomorsatukan dalam usaha.

13. Peduli Lingkungan

Seorang *entrepreneur* harus memiliki kepedulian terhadap lingkungan sehinggaturut serta menjaga kelestarian lingkungan tempat usahanya.

G. Karakteristik Kewirausahaan menurut Suryana

Menurut Suryana (2013) karakteristik kewirausahaan terdiri dari:

1. *Commitment & Determination*

Memiliki komitmen dan tekad yang bulat untuk mencurahkan semua perhatiannya pada usaha, karena dengan sikap yang setengah hati mengakibatkan besarnya kemungkinan untuk gagal dalam berwirausaha.

2. *Desire of Responsibility*

Memiliki rasa tanggung jawab, baik dalam mengendalikan sumber daya yang digunakan maupun tanggung jawab terhadap keberhasilan wirausaha.

3. *Opportunity Obsession*

Selalu berambisi untuk selalu mencari peluang. Keberhasilan wirausaha selalu diukur dengan keberhasilan untuk mencapai tujuan. Pencapaian tujuan terjadi apabila ada peluang.

4. *Tolerance for Risk, Ambiguity & Uncertainty*

Tahan terhadap risiko dan ketidakpastian. Wirausaha harus belajar untuk mengelola risiko dengan cara mentransfer risiko ke pihak lain, seperti bank, investor, konsumen, pemasok dan lainnya. Wirausaha yang berhasil biasanya memiliki toleransi terhadap pandangan yang berbeda dan ketidakpastian.

5. *Self Confidence*

Percaya diri. Seorang wirausaha cenderung optimis dan memiliki keyakinan yang kuat terhadap kemampuan yang

dimilikinya untuk berhasil.

6. *Creativity & Flexibility*

Berdaya cipta dan luwes. Merupakan kemampuan untuk menanggapi perubahan yang cepat dan fleksibel.

7. *Desire for Immediate Feedback*

Selalu memerlukan umpan balik yang segera. Seorang wirausaha selalu ingin mengetahui hasil dari apa yang dikerjakannya. Oleh karena itu, dalam memperbaiki kinerjanya, selalu memiliki kemauan untuk menggunakan ilmu pengetahuan yang telah dimilikinya dan selalu belajar dari pengalaman.

8. *High Level of Energy*

Memiliki tingkat energi yang tinggi. Wirausaha yang berhasil biasanya memiliki daya juang yang lebih tinggi dibanding rata-rata orang lainnya, sehingga lebih suka bekerja keras, walaupun dalam waktu yang relatif lama.

9. *Motivation of Excel*

Memiliki dorongan untuk selalu unggul. Seorang wirausaha selalu ingin lebih unggul, lebih berhasil dalam mengerjakan apa yang dilakukannya dengan melebihi standar yang ada.

10. *Orientation to the Future*

Berorientasi pada masa yang akan datang. Untuk

tumbuh dan berkembang, wirausaha selalu berpandangan jauh ke masa depan yang lebih baik.

11. *Willingness to Learn from Failure*

Selalu belajar dari kegagalan. Wirausaha yang berhasil tidak pernah takut gagal dan selalu memfokuskan kemampuannya pada keberhasilan.

12. *Leadership Ability*

Kemampuan dalam kepemimpinan. Wirausaha yang berhasil memiliki kemampuan untuk menggunakan pengaruh tanpa kekuatan, dan harus lebih memiliki taktik mediator dan negosiator daripada diktator.

Frederick, dkk., (2006) dalam Ananda & Rafida (2016) menjelaskan 17 (tujuhbelas) karakteristik yang melekat pada diri *entrepreneur*, yaitu

1. Komitmen Total, Determinasi dan Keuletan Hati

Entrepreneur adalah mereka yang memiliki komitmen total dan determinasi untuk maju sehingga dapat mengatasi berbagai hambatan. Kesulitan yang timbul tidak memadamkan semangat *entrepreneur* untuk terus berkreasi dan berinovasi.

2. Dorongan Kuat untuk Berprestasi

Entrepreneur adalah orang yang berani memulai sendiri, tidak terlalu bergantung pada orang lain, yang digerakkan oleh keinginan kuat untuk berkompetisi, melampaui standar yang ada dan mencapai sasaran.

3. Berorientasi pada Kesempatan dan Tujuan

Entrepreneur yang sukses adalah mereka yang fokus pada peluang yang ada. Mereka memulai usaha dari peluang. Memanfaatkan sumber daya yang ada serta menerapkan struktur dan strategi secara tepat. Mereka menetapkan standar yang tinggi untuk tujuan tetapi masih dapat dicapai artinya hal yang dicapai masih dalam batas-batas yang realistis.

4. Inisiatif dan Tanggung Jawab

Entrepreneur adalah pribadi yang independen, bergantung pada dirinya sendiri dan secara aktif mengambil inisiatif. Mereka suka mengambil inisiatif untuk memecahkan masalah.

5. Pengambilan Keputusan yang Persisten

Entrepreneur adalah mereka yang tidak mudah terintimidasi oleh situasi yang sulit. Mereka adalah pribadi yang percaya diri dan optimistis yang dibarengi dengan kerja keras.

6. Mencari Umpan Balik

Entrepreneur yang efektif adalah pembelajaran yang cepat. Tidak seperti kebanyakan orang, mereka memiliki keinginan kuat untuk mengetahui bagaimana mereka bertindak dengan benar dan memperbaiki kinerjanya. Umpan balik yang dialami adalah sentral dari pembelajaran seorang *entrepreneur*.

7. Internal Locus of Control

Entrepreneur yang sukses meyakini diri mereka sendiri. Mereka tidak percaya bahwa keberhasilan atau kegagalan dipengaruhi oleh takdir, keberuntungan dan kekuatan serupa lainnya. Mereka percaya bahwa pencapaian yang diperoleh merupakan hasil pengendalian dan pengaruh diri. *Entrepreneur* juga meyakini bahwa mereka dapat mengendalikan lingkungan melalui berbagai aktivitas yang dilakukan.

8. Toleransi terhadap Ambiguitas

Entrepreneur selalu menghadapi kondisi ketidakpastian. Hal ini terjadi karena kurangnya informasi yang diperlukan untuk memetakan situasi. *Entrepreneur* dengan toleransi yang tinggi terhadap ambiguitas akan menanggapi kondisi tersebut dengan upaya-upaya terbaik untuk mengatasinya.

9. Pengambilan Risiko yang Terkalkulasi

Entrepreneur bukanlah penjudi. Ketika mereka terlibat dalam suatu bisnis, mereka telah memperhitungkan dengan pemikiran dan kalkulasi yang matang. Mereka selalu menghindari untuk mengambil risiko yang tidak perlu atau risiko yang dapat ditekan sekecil mungkin.

10. Integritas dan Reliabilitas

Karakteristik ini merupakan kunci kesuksesan relasi antara pribadi dan bisnis yang membuat *entrepreneur* dapat bertahan lama.

11. Toleransi terhadap Kegagalan

Kegagalan adalah hal yang biasa bagi *entrepreneur*. Hal ini merupakan bagian dari pengalaman pembelajaran. *Entrepreneur* yang efektif adalah mereka yang cukup realistis dalam menghadapi kesulitan. Mereka tidak menjadi kecewa, terpukul atau depresi ketika mengalami kegagalan. Sebaliknya, mereka terus mencari kesempatan karena mereka menyadari bahwa banyak pelajaran yang dapat dipetik dari kegagalan menuju keberhasilan. Bukankah ada pepatah yang mengatakan kegagalan adalah keberhasilan yang tertunda. Jadi tidak ada istilah menyerah begitu saja bagi seorang *entrepreneur*.

12. Energi Tingkat Tinggi

Entrepreneur sering menghadapi beban kerja yang berat dan tingkat stress yang tinggi. Hal ini merupakan hal biasa. *Entrepreneur* selalu memiliki energi tinggi untuk mengahadapinya.

13. Kreatif dan Inovatif

Entrepreneur yang sukses adalah mereka yang kreatif dan inovatif. Kreativitas dapat dipelajari dan dilatih serta merupakan kunci sukses dalam struktur ekonomi masa kini.

14. Visi

Entrepreneur mengetahui arah bisnis yang akan dijalani. Visi dikembangkan sepanjang waktu yang menentukan eksistensi bisnis mereka di masa depan.

15. Independen

Entrepreneur menginginkan kebebasan dalam mengembangkan bisnis. Mereka tidak menginginkan birokrasi yang membelenggu yang dapat menghambat aktivitasnya.

16. Percaya Diri dan Optimis

Entrepreneur selalu menghadapi berbagai tantangan tetapi hal itu tidak membuat kehilangan kepercayaan diri dan pesimis. *Entrepreneur* selalu percaya diri dan optimis bahwa mereka dapat mengatasi berbagai kesulitan yang menghadang.

17. Membangun Tim

Meskipun *entrepreneur* selalu menginginkan otonomi tetapi tidak membatasi keinginannya untuk membangun tim *entrepreneurship* yang kuat. *Entrepreneur* yang sukses membutuhkan tim yang handal yang dapat menangani pertumbuhan dan perkembangan usaha.

Ciputra dalam kata pengantar buku Wijatno (2009) menuliskan 3 karakteristik *entrepreneur* berdasarkan pengalamannya selama 50 tahun menekuni dunia usaha, sebagai berikut:

1. 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.
2. Memiliki karakter motivator dan inovator, di mana *entrepreneur* dapat menciptakan dan menemukan metode

untuk menggapai mimpi dan visi yang luar biasa.

3. *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.

Alma (2009) menjelaskan 9 (sembilan) karakteristik wirausahawan, yaitu

1. Memiliki disiplin tinggi.
2. Selalu awas terhadap tujuan yang hendak dicapai.
3. Selalu mendengarkan rasa intuisinya.
4. Sopan pada orang lain.
5. Mau belajar apa saja yang memudahkan untuk mencapai tujuan.
6. Mau belajar dari kesalahan.
7. Selalu mencari peluang baru.
8. Memiliki ambisi, berpikiran positif.
9. Senang menghadapi risiko dengan membuat perhitungan yang matang sebelumnya.

H. Motif Kewirausahaan

Seseorang yang berminat untuk berwirausaha, akan dipengaruhi motif berprestasi, yaitu suatu nilai sosial yang menekankan pada hasrat untuk mencapai yang terbaik guna mencapai kepuasan secara pribadi, dengan faktor dasar adalah adanya kebutuhan yang harus dipenuhi.

Alasan seseorang berminat untuk berwirausaha (Suryana, 2013):

1. Alasan keuangan, yaitu mencari nafkah, untuk menjadi kaya, untuk mencari pendapatan tambahan, sebagai jaminan stabilitas keuangan.
2. Alasan sosial, yaitu memperoleh gengsi/status, untuk dapat dikenal dan dihormati, untuk menjadi contoh bagi orang lain, agar dapat bertemu orang banyak.
3. Alasan pelayanan, yaitu untuk memberi pekerjaan kepada masyarakat, untuk menatar masyarakat, untuk membatu ekonomi masyarakat, demi masa depan keluarga.

Alasan pemenuhan diri, yaitu untuk menjadi mandiri, untuk mencapai sesuatu yang diinginkan, untuk menghindari ketergantungan pada orang lain, untuk menjadi lebih produktif, dan untuk menggunakan kemampuan pribadi.

I. Keunggulan dan Kelemahan Menjadi Entrepreneur

Tak ada satupun di dunia ini, pilihan profesi yang hanya menggambarkan keunggulan saja tanpa dibarengi dengan tampilan-tampilan kelemahan, demikian pula halnya dengan pilihan menjadi seorang *entrepreneur*. Terdapat potensi keunggulan yang dapat diraih tetapi ada pula kelemahan yang mungkin tidak terhindari.

Zimmerer, Scarborough, dan Wilson (2008) dalam Ananda & Rafida (2016) memaparkan 6 (enam) peluang keunggulan dengan menjadi *entrepreneur* sebagai berikut:

1. 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.

2. 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.

3. 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.

4. 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.

5. 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.

6. 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 sukai sehingga apa yang dilakukan tidak dirasakan sebagai kerja, tetapi sebagai aktivitas yang bermakna.

Suryana (2013) menjelaskan kelebihan menjadi *entrepreneur*, yaitu

1. Otonomi

Pengelolaan yang bebas dan tidak terikat membuat *entrepreneur* menjadi seorang “bos” yang penuh kepuasan.

2. Tantangan Awal dan Perasaan Motif Berprestasi

Peluang untuk mengembangkan konsep usaha yang dapat menghasilkan keuntungan sangat memotivasi berwirausaha.

3. Kontrol Finansial

Bebas dalam mengelola keuangan, dan merasa kekayaan sebagai milik sendiri.

Kelebihan-kelebihan yang diperoleh dengan menjadi seorang entrepreneur, yaitu

1. Tidak bergantung orang lain.
2. Mengambil keputusan sendiri.
3. Kreativitas dan ide untuk maju berkembang terus.
4. Loyalitas terhadap pekerjaan.
5. Pendapatan dirancang sendiri (besarnya pendapatan diatur sendiri).
6. Bebas dalam mengatur irama pekerjaan.
7. Mengendalikan orang lain.
8. Fleksibel dalam waktu dan tempat.
9. Aturan sederhana.
10. Birokrasi pendek dan mudah.
11. Prestasi pegawai dihargai (misalnya bonus tahunan, tunjangan prestasi, dan lain-lain).
12. Berpeluang besar menjadi kaya (Kementerian Pendidikan Nasional, 2010).

Kelemahan sebagai entrepreneur sebagaimana dijelaskan oleh Zimmerer, Scarborough, dan Wilson (2008) sebagai berikut:

1. 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.

2. 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.

3. 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. Dua puluh empat jam sehari mungkin bisa jadi terasa kurang.

4. 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.

5. 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.

6. 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*.

7. 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 menurut Suryana (2013) adalah:

1. 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.

2. Beban Tanggung Jawab

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

3. 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.

Daftar Pustaka

- Alma, B. 2009. Kewirausahawan Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Bagi Mahasiswa dan Masyarakat Indonesia. Bandung: Alfabeta.
- Ananda, R & Rafida,T. 2016. PENGANTAR KEWIRAUSAHAAN Rekayasa Akademik Melahirkan Enterpreneurship. Medan: Perdana Publishing.
- Basrowi, 2011. Kewirausahaan Untuk Perguruan Tinggi. Bogor: Ghalia Indonesia Fadiati, A dan Purwana, D. 2011. Menjadi Wirausaha Sukses. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Munawaroh & dkk. 2016. KEWIRAUSAHAAN. Yogyakarta: LP3M UMY.
- Rasyidah, 2013. Bahan Ajar Kewirausahaan. Padang: JURUSAN TEKNOLOGIINFORMASI POLITEKNIK NEGERI PADANG.
- Suryana. 2013. Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses. Jakarta: Salemba Empat.
- Wijatno, S. 2009. Pengantar Entreprenuership. Jakarta: Grasindo.

BAB 4

PENGEMBANGAN WIRAUSAHA DIBIDANG KESEHATAN

Muhamad Risal Tawil

A. Pendahuluan

Dalam menanggapi evolusi masyarakat dan perkembangan kesehatan global, wirausaha di bidang kesehatan memegang peranan yang semakin vital. Hal yang melatar belakangi kemunculan ini akibat dari dinamika perubahan demografi, perkembangan teknologi kesehatan, serta evolusi pola penyakit yang menuntut pendekatan inovatif. Sektor kesehatan telah mengalami transformasi substansial sejalan dengan perkembangan teknologi medis. Data dari lembaga kesehatan global seperti WHO menunjukkan peningkatan usia harapan hidup dan perubahan pola penyakit, yang menuntut solusi lebih adaptif dan canggih. Perubahan ini menciptakan landasan bagi kemunculan

wirausaha di bidang kesehatan sebagai respons terhadap kebutuhan mendesak akan inovasi (Sepahvand dan Hozni 2018).

Perubahan demografi, khususnya peningkatan jumlah populasi lansia, menempatkan tekanan tambahan pada sistem kesehatan. Wirausaha di bidang kesehatan perlu mempertimbangkan dan menyusun strategi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang semakin kompleks dan bervariasi (Meng, Zhang, dan Ren 2021).

Kemajuan teknologi medis, seperti telemedicine, big data, dan kecerdasan buatan, membuka pintu baru bagi pengembangan wirausaha di bidang kesehatan. Inovasi-inovasi ini tidak hanya meningkatkan efisiensi layanan kesehatan tetapi juga membuka peluang baru untuk berkreasi dalam penyediaan solusi kesehatan. Kebijakan kesehatan nasional dan global juga memiliki dampak signifikan pada pengembangan wirausaha di bidang kesehatan. Menciptakan lingkungan yang mendukung inovasi dan pengusaha kesehatan merupakan elemen penting untuk mencapai kesuksesan jangka panjang. Namun demikian, penting untuk memastikan bahwa wirausaha di bidang kesehatan tidak hanya terfokus pada inovasi teknologi tinggi, tetapi juga memperhatikan inklusi dan aksesibilitas layanan. Hal ini akan memastikan bahwa manfaat dari pengembangan wirausaha dapat dinikmati oleh berbagai lapisan masyarakat.

Pengembangan wirausaha di bidang kesehatan tidak hanya memiliki dampak di sektor kesehatan itu sendiri, tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan (Pillay 2023). Penciptaan lapangan kerja baru, investasi dalam

riset dan pengembangan, serta peningkatan produktivitas menjadi bagian integral dari dampak ekonomi ini.

Dalam konteks sosial, pengembangan wirausaha di bidang kesehatan memiliki implikasi kemanusiaan yang signifikan. Inovasi dalam penyediaan layanan kesehatan dapat memberikan solusi bagi masalah-masalah kesehatan masyarakat yang mendesak. Keterlibatan semua pemangku kepentingan, termasuk pemerintah, lembaga-lembaga kesehatan, dan sektor swasta, merupakan elemen krusial dalam kesuksesan pengembangan wirausaha di bidang kesehatan. Kolaborasi ini akan memperkuat kerangka kerja yang mendukung pertumbuhan inovatif (Zhou, Park, dan Li 2022).

Keberlanjutan bisnis kesehatan merupakan pertimbangan penting dalam pengembangan wirausaha. Pemodelan bisnis yang berkelanjutan memastikan bahwa inovasi tidak hanya membawa dampak singkat tetapi juga dapat berkontribusi pada perbaikan berkelanjutan dalam pelayanan kesehatan.

B. Tren dan Peluang Industri Kesehatan

Industri kesehatan saat ini mengalami perubahan dinamis sebagai respons terhadap berbagai faktor global yang memengaruhinya. Menurut Mahmoudi, Rasooly Kalamaki, dan Yazdani Charati (2021), analisis tren global dan identifikasi peluang bisnis di sektor kesehatan merupakan langkah penting untuk memahami arah perkembangan industri ini dan merancang strategi yang relevan.

1. Transformasi Digital dalam Pelayanan Kesehatan

Transformasi digital telah merajai berbagai aspek pelayanan kesehatan, termasuk telemedicine, rekam medis elektronik, dan aplikasi kesehatan. Analisis tren ini menunjukkan bahwa integrasi teknologi akan terus memainkan peran kunci dalam meningkatkan akses dan efisiensi layanan kesehatan.

2. Kesehatan Berbasis Nilai (*Value-Based Healthcare*)

Tren menuju model kesehatan berbasis nilai menyoroti pergeseran fokus dari jumlah pelayanan menjadi kualitas hasil. Analisis ini memungkinkan identifikasi peluang bisnis untuk perusahaan yang dapat memberikan solusi yang memberikan nilai tambah dan hasil yang lebih baik bagi pasien.

3. Inovasi dalam Pengembangan Obat dan Terapi

Penelitian dan pengembangan obat serta terapi mengalami kemajuan pesat. Analisis tren ini memungkinkan para pemangku kepentingan untuk mengidentifikasi peluang bisnis di bidang farmasi dan teknologi medis yang dapat memimpin dalam menciptakan solusi terdepan.

4. Pertumbuhan Teknologi Kesehatan Wearable

Teknologi kesehatan berupa perangkat wearable semakin populer, memberikan pemantauan kesehatan secara real-time. Analisis ini mendukung identifikasi peluang bisnis bagi perusahaan yang dapat menyediakan solusi wearable inovatif untuk pemantauan dan manajemen kesehatan pribadi.

5. Pembelajaran Mesin dan Analisis Data Kesehatan

Pemanfaatan pembelajaran mesin dan analisis data kesehatan memberikan wawasan mendalam tentang pola penyakit dan manajemen kesehatan populasi. Analisis ini dapat membantu mengidentifikasi peluang bisnis untuk perusahaan yang fokus pada pengembangan algoritma dan solusi analitik.

6. Pentingnya Layanan Kesehatan Mental

Kesadaran terhadap kesehatan mental semakin meningkat, menciptakan peluang bisnis di sektor kesehatan jiwa. Analisis tren ini dapat membantu mengidentifikasi kebutuhan pasar yang berkembang dalam menyediakan layanan kesehatan mental yang inovatif dan terjangkau.

7. Perubahan dalam Model Bisnis Asuransi Kesehatan

Model bisnis asuransi kesehatan mengalami transformasi dengan penekanan pada pencegahan dan manajemen penyakit. Analisis tren ini mendukung identifikasi peluang bisnis bagi penyedia layanan asuransi yang dapat beradaptasi dengan perubahan kebutuhan pelanggan.

8. Ekspansi Pelayanan Kesehatan di Lingkungan Digital

Pelayanan kesehatan semakin banyak beralih ke platform digital. Analisis tren ini memungkinkan identifikasi peluang bisnis bagi perusahaan yang dapat memanfaatkan platform digital untuk menyediakan layanan kesehatan yang mudah diakses.

9. Perubahan dalam Kebijakan Kesehatan Global

Perubahan dalam kebijakan kesehatan global dapat menciptakan peluang bisnis dan tantangan baru di sektor kesehatan. Analisis ini memungkinkan pemangku kepentingan untuk bersiap menghadapi dampak kebijakan yang berpotensi timbul.

10. Pentingnya Kolaborasi Industri

Kolaborasi antar perusahaan di sektor kesehatan menjadi kunci untuk menghadapi tren dan memanfaatkan peluang. Analisis ini dapat membantu dalam mengidentifikasi potensi kemitraan strategis yang mendukung pertumbuhan bisnis di industri kesehatan.

Dengan melakukan analisis tren global dan identifikasi peluang bisnis, perusahaan dan pemangku kepentingan dapat merancang strategi yang sesuai dengan arah perkembangan industri kesehatan, menciptakan dampak positif, dan menjawab kebutuhan masyarakat secara efektif (Adewumi dan Naidoo 2022).

C. Regulasi dan Kebijakan Kesehatan

Dalam konteks pengembangan wirausaha di sektor kesehatan, regulasi dan kebijakan kesehatan memainkan peran yang sangat penting dalam membentuk lingkungan bisnis dan pelayanan kesehatan (Gupta *et al.*, 2023). Dalam bagian ini, akan dieksplorasi pengaruh regulasi terhadap perkembangan wirausaha

kesehatan dan kebijakan-kebijakan terkait yang memengaruhi sektor ini.

1. Peran Regulasi dalam Menciptakan Standar Kesehatan

Regulasi kesehatan bertujuan untuk menciptakan standar dan pedoman yang melindungi keamanan dan kesehatan masyarakat. Dalam konteks wirausaha kesehatan, keberadaan regulasi ini memastikan bahwa produk dan layanan yang diberikan oleh perusahaan memenuhi standar tertentu, memberikan kepercayaan kepada konsumen.

2. Pengaruh Regulasi terhadap Inovasi dalam Pelayanan Kesehatan

Regulasi yang terlalu ketat atau ambigu dapat memberikan dampak signifikan terhadap tingkat inovasi dalam pelayanan kesehatan. Sebagai contoh, regulasi yang mendukung uji klinis dan pengembangan teknologi medis dapat mendorong inovasi yang bermanfaat bagi masyarakat.

3. Ketidakpastian Regulasi dan Investasi Bisnis Kesehatan

Tingkat ketidakpastian terkait regulasi dapat mempengaruhi keputusan investasi perusahaan di sektor kesehatan. Perusahaan cenderung lebih bersedia berinvestasi ketika regulasi memberikan kejelasan dan kepastian hukum terkait operasi bisnis dan pelaksanaan inovasi.

4. Pentingnya Kebijakan Terkait Privasi dan Keamanan Data

Dalam era digital, regulasi terkait privasi dan keamanan data menjadi faktor kritis. Kebijakan yang jelas dan ketat

terkait perlindungan data kesehatan memastikan bahwa informasi sensitif pasien dijaga dengan baik, memberikan kepercayaan pada konsumen dan pemangku kepentingan.

5. Pengaruh Regulasi terhadap Aksesibilitas Layanan Kesehatan

Regulasi juga memainkan peran dalam menentukan aksesibilitas layanan kesehatan. Kebijakan terkait pembayaran asuransi kesehatan atau subsidi pemerintah dapat mempengaruhi sejauh mana masyarakat dapat mengakses layanan kesehatan yang dibutuhkan.

6. Kebijakan Terkait Sertifikasi dan Lisensi

Kebijakan terkait sertifikasi dan lisensi bagi para profesional kesehatan memiliki dampak langsung pada struktur tenaga kerja di sektor ini. Regulasi yang jelas dalam hal ini membantu menjaga kualitas layanan dan keamanan pasien.

7. Pengaruh Regulasi pada Pemodelan Bisnis Asuransi Kesehatan

Regulasi dalam asuransi kesehatan dapat mempengaruhi pemodelan bisnis perusahaan asuransi dan penyedia layanan kesehatan. Kebijakan yang mendukung model berbasis nilai, misalnya, dapat mendorong perusahaan untuk fokus pada pencegahan penyakit.

8. Kebijakan Inklusif untuk Mendorong Kolaborasi Industri

Kebijakan yang mendorong kolaborasi antara perusahaan, lembaga pemerintah, dan lembaga kesehatan dapat menciptakan ekosistem yang mendukung pengembangan wirausaha. Regulasi yang mengakomodasi inisiatif kolaboratif dapat merangsang pertumbuhan inovasi dan solusi kesehatan yang holistik.

Dengan bekal pemahaman kompleksitas pengaruh dari regulasi dan kebijakan kesehatan, perusahaan dapat merancang strategi yang sesuai dan sejalan dengan prinsip-prinsip keberlanjutan sehingga memberikan dampak positif pada perusahaan maupun masyarakat.

D. Model Bisnis dan Inovasi Kesehatan

Dalam konteks dinamika industri kesehatan, pemilihan model bisnis yang efektif dan implementasi inovasi menjadi kunci bagi keberhasilan perusahaan di sektor ini. Oleh Outwater *et al.*, (2021) dinyatakan bahwa pemahaman mendalam terhadap model bisnis yang tepat dan peran inovasi dapat menjadi pembeda bagi perusahaan dalam menghadapi tantangan dan meraih peluang di dunia kesehatan.

1. Peran Teknologi dalam Model Bisnis Kesehatan

Model bisnis kesehatan modern seringkali diperkaya oleh teknologi. Perusahaan yang mengadopsi model bisnis berbasis teknologi dapat memanfaatkan efisiensi operasional dan menciptakan pengalaman yang lebih baik bagi pengguna.

2. Model Berbasis Langganan (*Subscription-Based Models*)

Model bisnis berbasis langganan telah menjadi populer dalam penyediaan layanan kesehatan. Konsep ini memungkinkan perusahaan untuk membangun hubungan berkelanjutan dengan pelanggan dan memberikan layanan yang terus-menerus.

3. Pengembangan Platform Terbuka (*Open Platform Development*)

Mengembangkan platform terbuka dapat meningkatkan kolaborasi antara penyedia layanan kesehatan dan pengembang aplikasi. Model ini memungkinkan inovasi pihak ketiga untuk menyempurnakan dan memperluas solusi kesehatan.

4. Peran Penting Data dan Analisis dalam Model Bisnis

Model bisnis yang menekankan pengumpulan, analisis, dan pemanfaatan data kesehatan dapat memberikan informasi berharga untuk personalisasi layanan, penelitian, dan pengembangan produk yang lebih efektif.

5. Kemitraan Strategis dan Model Kesehatan yang Berkelanjutan

Kemitraan strategis antara penyedia layanan kesehatan dan perusahaan lain dapat membentuk model bisnis yang berkelanjutan. Pemahaman mendalam terhadap kebutuhan pasar bersama-sama dengan model kemitraan yang efektif dapat menciptakan solusi holistik.

6. Model Bisnis Berbasis Nilai (*Value-Based Business Models*)

Model bisnis berbasis nilai menempatkan fokus pada hasil dan kepuasan pasien. Ini menciptakan insentif untuk penyedia layanan kesehatan untuk memberikan perawatan berkualitas, yang sesuai dengan prinsip-prinsip efisiensi dan kualitas.

7. Inovasi dalam Layanan Pratama (*Primary Care Innovation*)

Model bisnis yang mengintegrasikan inovasi dalam layanan pertama (primary care) dapat meningkatkan akses masyarakat ke layanan kesehatan dasar. Inovasi ini bisa mencakup pemanfaatan teknologi, model pembayaran yang fleksibel, dan peningkatan kualitas pelayanan.

8. Diversifikasi Pendapatan melalui Inovasi Produk dan Layanan

Perusahaan kesehatan dapat mendiversifikasi pendapatan dengan menggabungkan inovasi dalam produk dan layanan. Model bisnis yang mencakup pengembangan produk baru, pelayanan kesehatan tambahan, atau ekspansi geografis dapat memperluas potensi pendapatan.

Memilih model bisnis yang sesuai dan mengadopsi inovasi yang tepat, merupakan kunci bagi perusahaan kesehatan untuk meningkatkan daya saing, memberikan nilai tambah kepada pelanggan, dan berkontribusi pada kemajuan sektor kesehatan (Charles, Wulfovich, dan Meyers 2021).

E. Kolaborasi Industri dan Strategi Pemasaran

Dalam dinamika industri kesehatan yang terus berkembang, kolaborasi industri dan strategi pemasaran memiliki peran sentral dalam membentuk ekosistem bisnis yang berkelanjutan dan efektif. Kolaborasi antara pemangku kepentingan industri kesehatan dan penerapan strategi pemasaran yang cerdas dapat membawa dampak positif bagi perusahaan, pasien, dan seluruh sistem kesehatan (Imania, Hadi, dan Kamil 2021).

1. Pentingnya Kolaborasi Industri dalam Inovasi

Kolaborasi antara berbagai pihak dalam industri kesehatan, termasuk perusahaan farmasi, teknologi medis, dan lembaga pemerintah, menjadi kunci untuk mendorong inovasi. Melalui pertukaran ide, sumber daya, dan pengetahuan, perusahaan dapat menciptakan solusi inovatif yang memberikan manfaat nyata bagi pasien dan pemangku kepentingan lainnya.

2. Strategi Kolaboratif untuk Mengatasi Tantangan Bersama

Tantangan kompleks dalam industri kesehatan, seperti peningkatan biaya perawatan dan ketidakpastian regulasi, dapat diatasi melalui strategi kolaboratif. Pihak-pihak yang bekerja bersama dapat mengidentifikasi solusi bersama, mengurangi redundansi, dan meningkatkan efisiensi dalam menyediakan layanan kesehatan.

3. Kemitraan antara Penyedia dan Industri Pemasaran

Kolaborasi antara penyedia layanan kesehatan dan industri pemasaran membuka peluang untuk menyampaikan

pesan kesehatan secara lebih efektif kepada masyarakat. Strategi pemasaran yang didukung oleh penelitian dan pemahaman mendalam terhadap kebutuhan konsumen dapat meningkatkan kesadaran terhadap layanan kesehatan yang ditawarkan.

4. Implementasi Teknologi untuk Meningkatkan Kolaborasi

Penerapan teknologi seperti platform kolaborasi dan sistem manajemen informasi kesehatan dapat meningkatkan kolaborasi antara berbagai penyedia layanan dan industri pendukung. Ini membantu dalam pertukaran informasi yang cepat dan efisien, mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik.

5. Kolaborasi untuk Pengembangan Produk dan Layanan Unggulan

Kolaborasi antara perusahaan kesehatan dan pemasar dapat merangsang pengembangan produk dan layanan unggulan. Pemasaran yang terfokus pada keunggulan kompetitif ini membantu perusahaan membedakan diri di pasar dan menarik perhatian pemangku kepentingan, termasuk konsumen dan investor.

6. Strategi Pemasaran Terarah pada Edukasi Masyarakat

Strategi pemasaran di industri kesehatan juga harus berfokus pada edukasi masyarakat. Kolaborasi antara perusahaan dan lembaga pemerintah atau LSM kesehatan dapat menciptakan kampanye pemasaran yang mendidik

masyarakat tentang pentingnya perawatan preventif dan pola hidup sehat.

7. Penekanan pada Inovasi Pemasaran Digital

Kolaborasi dengan ahli pemasaran digital dan teknologi membantu perusahaan kesehatan mengadopsi strategi pemasaran inovatif. Pemasaran digital memanfaatkan media sosial, kampanye daring, dan analisis data untuk mencapai target pasar dengan cara yang lebih terukur dan efektif.

8. Kolaborasi dalam Riset dan Pengembangan Pemasaran

Strategi pemasaran yang sukses memerlukan pemahaman yang mendalam tentang tren pasar dan perilaku konsumen. Kolaborasi antara perusahaan kesehatan dan lembaga riset membantu mengumpulkan data yang akurat dan relevan untuk mendukung pengembangan strategi pemasaran yang lebih cerdas.

9. Manfaat Kemitraan Global dalam Ekspansi Pasar

Kemitraan global dapat membuka pintu bagi ekspansi pasar yang lebih luas. Kolaborasi lintas batas membawa manfaat berupa peningkatan akses pasar, pertukaran budaya, dan pemanfaatan sumber daya global untuk mempercepat pertumbuhan perusahaan.

10. Pentingnya Evaluasi dan Pembaharuan

Kolaborasi dan strategi pemasaran dalam industri kesehatan perlu dievaluasi secara berkala. Pemahaman yang

mendalam terhadap kinerja kampanye pemasaran dan hasil kolaborasi membantu perusahaan untuk terus memperbaiki strategi mereka, menjaga relevansi, dan tetap responsif terhadap perubahan pasar.

Dengan memfokuskan perhatian pada kolaborasi industri dan penerapan strategi pemasaran yang cerdas, industri kesehatan berupaya membangun fondasi yang kokoh untuk pertumbuhan berkelanjutan. Kolaborasi antara pelaku industri kesehatan, lembaga pemerintah, dan teknologi memainkan peran penting dalam menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan bersama. Kerja sama ini dapat menghasilkan inovasi dan solusi yang lebih holistik dalam menyikapi tantangan kesehatan masyarakat.

Melalui fokus ini, industri kesehatan diharapkan dapat meningkatkan kualitas layanan yang disediakan. Kolaborasi membuka pintu untuk pertukaran pengetahuan dan sumber daya antara penyedia layanan kesehatan, mendukung upaya meningkatkan standar pelayanan yang diberikan kepada pasien. Strategi pemasaran yang cerdas, yang didasarkan pada pemahaman mendalam tentang kebutuhan pasar, menjadi alat efektif untuk mengkomunikasikan nilai dan manfaat layanan kesehatan kepada masyarakat.

Peningkatan kualitas layanan dan strategi pemasaran yang baik, pada gilirannya, diharapkan dapat meraih dukungan luas dari masyarakat. Dengan informasi yang lebih jelas dan kepercayaan yang terbangun, masyarakat dapat menjadi mitra aktif dalam mendukung perkembangan industri kesehatan.

Dukungan ini tidak hanya mencakup penerimaan terhadap layanan, tetapi juga partisipasi dalam upaya pencegahan penyakit dan peningkatan gaya hidup sehat.

Selain itu, keberlanjutan menjadi fokus utama dalam strategi bisnis industri kesehatan yang didorong oleh kolaborasi dan pemasaran yang cerdas. Fondasi yang kokoh, kualitas layanan yang meningkat, dan dukungan masyarakat yang luas membentuk dasar bagi pertumbuhan berkelanjutan. Sebagai hasil dari integrasi antara pengembangan inovatif melalui kolaborasi industri dan penerapan strategi pemasaran yang efektif, industri kesehatan berupaya mencapai dampak positif yang berkelanjutan pada kesehatan masyarakat secara keseluruhan.

F. Konsep Keberlanjutan dalam Bisnis Kesehatan

Dalam bisnis kesehatan, prinsip keberlanjutan menjadi salah satu isu yang penting untuk diperhatikan. Implementasi prinsip keberlanjutan menurut Charles *et al.*, (2021) harus ditopang 2 hal lainnya yakni; inovasi, dan tanggung jawab sosial/etika. Paduan 3 komponen ini dapat menjadikan industri dan bisnis kesehatan menjadi agen perubahan positif dalam meningkatkan derajat kesehatan masyarakat.

1. Penerapan Prinsip Keberlanjutan dalam Layanan Kesehatan

Keberlanjutan dalam bisnis kesehatan mencakup penerapan prinsip-prinsip keberlanjutan dalam penyediaan layanan kesehatan. Pertama-tama, perusahaan kesehatan dapat menerapkan praktik-praktik yang ramah lingkungan dalam operasional sehari-hari mereka. Hal ini mencakup

penggunaan energi terbarukan, manajemen limbah yang bijaksana, dan integrasi teknologi hijau untuk mengurangi jejak lingkungan.

Selain itu, penerapan prinsip keberlanjutan dalam layanan kesehatan juga mencakup aspek keadilan sosial dan ekonomi. Perusahaan dapat memastikan akses layanan kesehatan yang merata dan terjangkau bagi semua lapisan masyarakat. Ini melibatkan pengembangan model bisnis yang mempertimbangkan keberlanjutan finansial, sehingga perusahaan dapat terus memberikan layanan berkualitas tanpa mengorbankan aksesibilitas dan keadilan.

Dalam konteks layanan kesehatan, prinsip keberlanjutan mencakup kualitas layanan jangka panjang. Perusahaan perlu memastikan bahwa pelayanan yang disediakan tidak hanya efektif dalam mengatasi masalah kesehatan saat ini, tetapi juga mendukung upaya pencegahan dan pemeliharaan kesehatan jangka panjang bagi masyarakat.

2. Inovasi untuk Keberlanjutan

Inovasi menjadi kunci untuk mewujudkan keberlanjutan dalam bisnis kesehatan. Pertama-tama, melalui inovasi dalam teknologi medis, perusahaan dapat mengembangkan solusi yang lebih efisien, akurat, dan terjangkau. Teknologi terbaru dapat mendukung diagnosis dini, pemantauan penyakit secara real-time, dan peningkatan efisiensi dalam pelayanan kesehatan.

Selain itu, inovasi juga dapat terjadi dalam model bisnis. Penerapan model berbasis nilai, yang menekankan pada hasil

dan kualitas layanan, dapat menciptakan sistem yang lebih berkelanjutan. Kolaborasi antar pemangku kepentingan, seperti perusahaan, pemerintah, dan lembaga kesehatan, juga merupakan bentuk inovasi dalam menciptakan solusi holistik untuk tantangan kesehatan.

Inovasi dalam pemasaran juga berkontribusi pada keberlanjutan bisnis kesehatan. Pemasaran yang cerdas dan beretika dapat meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya kesehatan dan mendorong partisipasi dalam upaya pencegahan penyakit. Strategi pemasaran yang fokus pada edukasi masyarakat dapat menjadi kunci untuk membentuk perilaku sehat yang berkelanjutan.

3. Tanggung Jawab Sosial dan Etika dalam Keberlanjutan Bisnis Kesehatan

Konsep keberlanjutan dalam bisnis kesehatan juga mencakup tanggung jawab sosial dan etika. Pertama, perusahaan perlu menjalankan praktik bisnis yang etis dan bertanggung jawab. Ini mencakup transparansi dalam komunikasi dengan konsumen, kepatuhan pada regulasi kesehatan, dan penanganan data pasien secara aman dan etis.

Selanjutnya, tanggung jawab sosial juga berarti memberikan kontribusi positif pada masyarakat sekitar. Perusahaan kesehatan dapat melibatkan diri dalam program-program sosial dan pendidikan kesehatan di komunitas lokal. Hal ini tidak hanya membangun citra positif perusahaan, tetapi juga memberikan dampak yang berkelanjutan dalam peningkatan kesehatan masyarakat.

Keberlanjutan dalam bisnis kesehatan juga melibatkan penerapan model bisnis yang mempertimbangkan dampak jangka panjangnya terhadap lingkungan dan masyarakat. Model bisnis yang memasukkan elemen keberlanjutan, seperti program tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) dan kebijakan lingkungan, dapat menciptakan dampak positif dan berkelanjutan bagi semua pihak yang terlibat.

G. Tantangan dan Peluang Bisnis Kesehatan

1. Tantangan Masa Depan Bisnis Kesehatan

Tantangan pertama yang dihadapi bisnis kesehatan di masa depan adalah meningkatnya kompleksitas regulasi. Perubahan dalam peraturan kesehatan dan perlindungan data menciptakan lingkungan bisnis yang dinamis, di mana perusahaan perlu terus beradaptasi untuk mematuhi persyaratan hukum yang berubah. Hal ini dapat mengakibatkan biaya tambahan, ketidakpastian, dan penyesuaian infrastruktur yang intensif.

Selanjutnya, terdapat tantangan terkait dengan teknologi dan transformasi digital. Meskipun inovasi teknologi memberikan peluang baru, adaptasi terhadap perubahan ini memerlukan investasi yang signifikan. Selain itu, perlindungan data dan privasi pasien menjadi perhatian utama, terutama dengan meningkatnya serangan siber dan ancaman keamanan digital. Menanggapi evolusi teknologi dengan cepat dan sekaligus menjaga keamanan informasi menjadi dilema yang kompleks.

Tantangan ketiga berkaitan dengan ketidaksetaraan akses terhadap layanan kesehatan. Meskipun terdapat kemajuan dalam menyediakan layanan kesehatan, kesenjangan akses masih menjadi isu serius. Faktor seperti lokasi geografis, struktur sosial, dan ekonomi dapat mempengaruhi kemampuan masyarakat untuk mendapatkan akses yang setara terhadap pelayanan kesehatan berkualitas. Hal ini membutuhkan solusi yang holistik dan kolaboratif untuk menciptakan akses yang merata.

Selain itu, perubahan demografi dan penambahan penduduk menjadi tantangan lainnya. Penuaan penduduk dan peningkatan jumlah penduduk memerlukan penyesuaian dalam kapasitas dan jenis layanan kesehatan yang disediakan. Pemahaman mendalam tentang kebutuhan kesehatan masyarakat di berbagai kelompok usia menjadi kunci untuk mengatasi tantangan ini.

Lebih lanjut, biaya kesehatan yang terus meningkat menjadi tantangan ekonomi yang signifikan. Peningkatan biaya perawatan kesehatan dapat memberikan tekanan pada sistem kesehatan dan masyarakat. Mencari solusi yang efektif untuk mengelola biaya kesehatan tanpa mengorbankan kualitas pelayanan menjadi prioritas strategis.

Terakhir, tantangan etika dalam inovasi kesehatan menjadi pertimbangan serius. Pengembangan teknologi seperti penggunaan kecerdasan buatan dalam diagnosis atau perawatan kesehatan menimbulkan pertanyaan tentang privasi, keamanan data, dan dampak jangka panjang pada hubungan antara pasien dan penyedia layanan kesehatan.

Menavigasi tantangan etika ini sambil mempromosikan inovasi menjadi suatu yang kompleks (Wulfovich dan Meyers 2020; Zajicek dan Meyers 2018).

2. Peluang Masa Depan Bisnis Kesehatan

Peluang utama yang dapat dimanfaatkan dalam bisnis kesehatan adalah kemajuan dalam teknologi medis. Pengembangan teknologi seperti kecerdasan buatan, teknologi genomik, dan telemedicine membuka peluang baru untuk meningkatkan diagnosis, perawatan, dan manajemen penyakit. Implementasi teknologi ini dapat mempercepat proses pelayanan kesehatan, meningkatkan akurasi, dan mengurangi biaya.

Selanjutnya, terdapat peluang dalam pemanfaatan data kesehatan. Dengan meningkatnya jumlah data kesehatan yang dihasilkan, analisis data yang cermat dapat memberikan wawasan mendalam tentang tren kesehatan, pemahaman tentang penyakit, dan prediksi kebutuhan layanan. Pemanfaatan big data dan analitika dapat membantu perusahaan kesehatan membuat keputusan yang lebih cerdas dan mengarah pada perawatan yang lebih personal.

Peluang ketiga adalah peningkatan fokus pada pencegahan dan kesehatan holistik. Bisnis kesehatan dapat beralih dari model perawatan penyakit menjadi model pencegahan. Ini mencakup pendekatan yang lebih holistik terhadap kesehatan, termasuk dukungan untuk gaya hidup sehat, manajemen stres, dan kebugaran. Perusahaan dapat

menawarkan solusi yang mendorong pasien untuk mengambil peran aktif dalam menjaga kesehatan mereka.

Keempat, kolaborasi antar sektor dan pemangku kepentingan dapat menjadi peluang besar. Kolaborasi ini melibatkan perusahaan kesehatan, pemerintah, lembaga riset, dan teknologi untuk menciptakan solusi yang lebih terintegrasi dan holistik. Menghadirkan solusi kesehatan yang melibatkan berbagai disiplin ilmu dan industri dapat menghasilkan inovasi yang lebih komprehensif.

Peluang berikutnya terletak pada pengembangan model bisnis berkelanjutan. Peningkatan kesadaran akan keberlanjutan dan tanggung jawab sosial memicu peluang untuk mengembangkan model bisnis yang tidak hanya menguntungkan perusahaan, tetapi juga memberikan dampak positif pada masyarakat dan lingkungan. Penerapan model berbasis nilai, tanggung jawab sosial perusahaan (CSR), dan praktik bisnis yang etis dapat menjadi landasan untuk keberlanjutan bisnis kesehatan.

Terakhir, peluang di masa depan bisnis kesehatan terletak pada pendekatan yang lebih terpersonal. Menggabungkan teknologi dengan aspek manusiawi dalam pelayanan kesehatan dapat meningkatkan pengalaman pasien. Pengembangan interaksi pasien yang lebih personal dan pemberian perhatian terhadap aspek psikologis dapat membawa dampak positif pada hasil kesehatan dan kepuasan pasien.

Dengan memanfaatkan peluang ini, bisnis kesehatan dapat berinovasi dan terus berkembang untuk memberikan

nilai tambah yang lebih besar bagi masyarakat dan menyumbang pada perbaikan sistem kesehatan secara global (Gupta *et al.*, 2023; McCool *et al.*, 2022; Ovharhe dan Chukwuemeka 2023).

Daftar Pustaka

- Adewumi, Samson A., dan Logan D. Naidoo. 2022. "Student entrepreneurship mindset and social entrepreneurship pedagogy in a global health pandemic in Lagos State University, Nigeria." *Entrepreneurship and Sustainability Issues* 10(1):200–213. doi: 10.9770/JESI.2022.10.1(10).
- Charles, Wendy, Sharon Wulfovich, dan Arlen Meyers. 2021. "Digital Health Entrepreneurship." *Convergence Mental Health* 375–88. doi: 10.1093/MED/9780197506271.003.0025.
- Gupta, Varun, Chetna Gupta, Jakub Swacha, dan Luis Rubalcaba. 2023. "Prototyping technology adoption among entrepreneurship and innovation libraries for rural health innovations." *Library Hi Tech*. doi: 10.1108/LHT-03-2023-0120.
- Imania, Ajeng, Khrisno Hadi, dan Muhammad Kamil. 2021. "Empowerment of Retired State Civil Apparatus Through the Smart Entrepreneurship Program by Limited Liability Company (PT) Taspen (Civil Servant Insurance Savings) Malang." *Journal of Local Government Issues* 4(2):106–20. doi: 10.22219/LOGOS.V4I2.17445.
- Mahmoudi, Ghahraman, Fatemeh Rasooly Kalamaki, dan Jamshid Yazdani Charati. 2021. "A model for organizational entrepreneurship with organizational health approach of district 1Iran teaching hospitals." *Journal of Organisational Studies and Innovation* 1–16. doi: 10.51659/JOSI.20.138.
- McCool, Judith, Rosie Dobson, Robyn Whittaker, dan Chris Paton. 2022. "Mobile Health (mHealth) in Low- and Middle-Income Countries." *Annual Review of Public Health* 43:525–39. doi: 10.1146/ANNUREV-PUBLHEALTH-052620-093850.

- Meng, Xiangmin, Jie Zhang, dan Guoyan Ren. 2021. "The Evaluation Model of College Students' Mental Health in the Environment of Independent Entrepreneurship Using Neural Network Technology." *Journal of Healthcare Engineering* 2021. doi: 10.1155/2021/4379623.
- Outwater, Anne H., Alison G. Abraham, Masunga K. Iseselo, Linda Helgesson Sekei, Method R. Kazaura, dan Japheth Killewo. 2021. "Entrepreneurship, beekeeping, and health training to decrease community violence in Dar es Salaam, Tanzania: a pilot study for an intervention trial." *Pilot and Feasibility Studies* 7(1). doi: 10.1186/S40814-021-00920-1.
- Ovharhe, Orugba Harry, dan Stanley Princewill Chukwuemeka. 2023. "Sustainable Development Goals: Therapeutic Entrepreneurship and Mental Health Conditions." *British Journal of Multidisciplinary and Advanced Studies* 4(1):81–119. doi: 10.37745/BJMAS.2022.0107.
- Pillay, Rubin. 2023. "Digital Health Trends." 123–29. doi: 10.1007/978-3-031-33902-8_10.
- Sepahvand, Reza, dan Ali Hozni. 2018. "Megatrends of Medical Education and Health Entrepreneurship in the 21st Century." *Strides in Development of Medical Education In Press(In Press)*. doi: 10.5812/SDME.79867.
- Wulfovich, Sharon, dan Arlen Meyers. 2020. "Introduction to Digital Health Entrepreneurship." 1–6. doi: 10.1007/978-3-030-12719-0_1.
- Zajicek, Hubert, dan Arlen Meyers. 2018. "Digital Health Entrepreneurship." 271–87. doi: 10.1007/978-3-319-61446-5_19.
- Zhou, Jinyi, Jong Gyu Park, dan Yawen Li. 2022. "Achieve a better shape of life: how entrepreneurship gears up life-time well-being." *International Journal of Manpower* 43(8):1783–1803. doi: 10.1108/IJM-04-2021-0215.

Tentang Penulis



Devi Listiana, S.Kep., Ns., M.Kep.

Dosen Program Studi Ners STIKES Tri Mandiri Sakti Bengkulu

Lahir di Bengkulu, 11 Juni 1989. Pendidikan dimulai di SDN 100, SMPN 4 Kota Bengkulu, SMAN 2 Kota Bengkulu. Selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan di STIKES Tri Mandiri Sakti Bengkulu dan melanjutkan pendidikan Magister Keperawatan di Universitas Muhammadiyah Jakarta dengan Konsentrasi Keperawatan Medikal Bedah (KMB) Sistem Kardiovaskuler.

Karir di bidang keperawatan dijalani dan dirintis dengan menjadi dosen tetap di STIKES Tri Mandiri Sakti Bengkulu mulai dari tahun 2013 sampai sekarang. Latar belakang pekerjaan di pendidikan, yaitu Kepala Laboratorium Terpadu dan Bagian Kurikulum Prodi Ners STIKES Tri Mandiri Sakti Bengkulu dengan capaian prestasi telah mendapatkan Sertifikasi Dosen dan Jabatan Fungsional sebagai Lektor. Buku ajar ini menjadikan penulis memahami kebutuhan para dosen dan mahasiswa untuk belajar dengan sistem KKNi dan MBKM. Oleh karena itu, penulis menuangkan inspirasi kebutuhan tersebut dalam Judul Buku Referensi tentang Konsep Kewirausahaan. Karya ini menjadi pondasi bagi penulis untuk menghasilkan karya cipta yang lebih berkualitas ke depannya.



Erika, SKM., M.Kes.

Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan
Mitra Husada Medan

Penulis lahir di Sidikalang tanggal 15 Agustus 1963. Penulis adalah dosen pada Program Studi Pendidikan Diploma tiga, Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Indah Medan. Menyelesaikan pendidikan D3 Keperawatan di Universitas Darma Agung Medan, Melanjutkan pendidikan S1 pada Jurusan Administrasi Kebijakan Kesehatan Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Sumatera Utara, dan S2 pada Jurusan Administrasi Kebijakan Kesehatan Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Sumatera Utara.

Penulis menekuni Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat di bidang Kesehatan Masyarakat dan Keperawatan. Hasil karya ilmiah yang sudah dipublikasikan dalam bentuk buku, yaitu Peranan Sumberdaya Institusi Pendidikan terhadap Mutu Lulusan Akademi Keperawatan. Azka Pustaka, Januari 2022; Keterlambatan Diagnosis & Komplikasi Penderita Malformasi Anorektal. Azka Pustaka, November 2022; Peningkatan Pengetahuan Masyarakat dalam Pencegahan Covid-19. Azka Pustaka, Juni 2023.

Bekerja di Rumah Sakit Herna sebagai Perawat Ruangan tahun 1989–1991, di Rumah Sakit Haji Mina Medan sebagai Perawat ICU/ICCU tahun 1992–2002, Ketua Pengabdian Kepada Masyarakat

tahun 2000–2002 di Akademi keperawatan Harapan Mama Deli Serdang.

Di samping sebagai Dosen, penulis juga memiliki tugas tambahan sebagai Direktris Akademi Keperawatan Indah Medan tahun 2002–2006, Ketua Lembaga Penjamin Mutu Akademi Keperawatan Indah Medan 2010–2019, Ketua Gugus kendali Mutu tahun 2020–2021, Ketua Lembaga Penjamin Mutu Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Indah tahun 2021-2023. Sebagai Dosen Staf Pengajar Di Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan (STIKes) Mitra Husada Medan mulai tahun 2024



Dr. Muhamad Risal Tawil, SKM., M.Kes.

Dosen Rekam Medis dan Informasi Kesehatan
Politeknik Baubau

Penulis lahir di Usuku Wakatobi tanggal 27 November 1977. Penulis adalah dosen tetap Politeknik Baubau, yang aktif menjadi penulis, peneliti, dan reviewer di beberapa jurnal bereputasi. Menyelesaikan pendidikan Sarjana Ilmu Kesehatan Masyarakat pada tahun 2000 lalu melanjutkan pendidikan Magister Ilmu Kesehatan Masyarakat dan tamat tahun 2002, selanjutnya meraih gelar Doktor Ilmu Manajemen pada bidang Manajemen Sumber Daya Manusia Tahun 2023. Di samping itu, penulis memperoleh berbagai gelar non akademik di bidang sumber daya manusia dan riset seperti CLSP, CPSM, CPMP, CSEP, CLMA, CCBP, CETP, CPSP, CODP, CHCMP, CPHCEP, AHCM, AIBIZ, DSBIZ. Penulis menekuni kajian bidang manajemen kesehatan dan banyak menulis paper terkait sumber daya manusia kesehatan.



Tri Mulia Herawati, S.Kp., M.Kep.

Dosen Program Studi Profesi Ners

Fakultas Kesehatan Universitas Mohammad Husni Thamrin

Penulis lahir di Jakarta tanggal 17 April 1976. Penulis adalah dosen pada Program Studi Pendidikan Profesi Ners, Fakultas Kesehatan, Universitas MH Thamrin. Menyelesaikan pendidikan S1 pada Fakultas Ilmu Keperawatan, Universitas Indonesia dan melanjutkan S2 pada Fakultas Ilmu Keperawatan, Peminatan Kepemimpinan dan Manajemen Keperawatan, Universitas Indonesia.

Penulis menekuni bidang Penelitian dan Pengajaran pada bidang Manajemen Keperawatan, Keselamatan Kesehatan Kerja dan Keselamatan Pasien, Sistem Informasi Keperawatan dan Kewirausahaan dalam Keperawatan.

Penulis juga *owner* dan praktisi pada Praktik Mandiri Perawat Al Khair yang berdiri sejak Agustus 2022.