

Entrepreneurial Mindsets & Skills



**Aris Ariyanto,
Dede Andi,
Muhamad Abid,
Nopi Oktavianti,
Rizka Wahyuni Amelia,
Melda Wiguna,
Abdul Rahman Safiih,
Purwanti,
Hadion Wijoyo,
Wiara Sanchia Grafita Ryana Devi**



Editor:

**Hadion Wijoyo, S.E., S.H., S.Sos., S.Pd., M.H., M.M., Ak., CA.
Aris Ariyanto, S.E., M.M.**



ENTREPRENEURIAL
MINDSETS & SKILL

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 Rp100.000.000,00 (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).

ENTREPRENEURIAL *MINDSETS & SKILL*

Aris Ariyanto
Dede Andi
Muhamad Abid
Nopi Oktavianti
Rizka Wahyuni Amelia
Melda Wiguna
Abdul Rahman Safih
Purwanti
Hadion Wijoyo
Wiara Sanchia Grafita Ryana Devi



PENERBIT
INSAN CENDEKIA MANDIRI
Publisher of educational books

**Entrepreneurial
Mindsets & Skill**

Aris Ariyanto, dkk.

Editor:

**Hadion Wijoyo, S.E., S.H., S.Pd., M.H., M.M., Ak., CA.
dan Aris Ariyanto, S.E., M.M**

Desainer:

Mifta Ardila

Sumber:

www.insancendekiamandiri.co.id

Penata Letak:

Reski Aminah

Proofreader:

Tim ICM

Ukuran:

viii, 136 hlm., 15.5 x 23 cm

ISBN:

978-623-348-087-1

Cetakan Pertama:

Mei 2021

Hak Cipta 2021, pada Aris Ariyanto, dkk.

Isi diluar tanggung jawab penerbit dan percetakan

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

Anggota IKAPI: 020/SBA/02

**PENERBIT INSAN CENDEKIA MANDIRI
(Grup Penerbitan CV INSAN CENDEKIA MANDIRI)**

Perumahan Gardena Maisa 2, Blok F03, Nagari Koto Baru, Kecamatan Kubung,
Kabupaten Solok, Provinsi Sumatra Barat – Indonesia 27361
HP/WA: 0813-7272-5118

Website: www.insancendekiamandiri.co.id
www.insancendekiamandiri.com
E-mail: penerbitbic@gmail.com

Daftar Isi

Prakata	vii
MENUMBUHKAN JIWA <i>ENTREPRENEUR</i> SEJAK DINI	1
<i>Oleh: Aris Ariyanto</i>	
A. Latar Belakang	1
B. <i>Entrepreneur</i>	2
C. Menumbuhkan Jiwa <i>Entrepreneur</i>	10
D. Menumbuhkan Jiwa <i>Entrepreneur</i> Sejak Dini	12
E. Kesimpulan.....	15
POLA PIKIR, PENGETAHUAN, DAN KEAHLIAN WIRAUSAHA	21
<i>Oleh: Dede Andi</i>	
A. Pendahuluan	21
B. Bagaimana Cara Berpikir Seorang Wirausaha?.....	22
C. Faktor yang Mempengaruhi Pola Pikir Wirausaha	27
D. Cara Mengembangkan Pola Pikir Wirausaha.....	28
BELAJAR MEMULAI BINIS UMKM	35
<i>Oleh: Muhamad Abid</i>	
A. Latar Belakang	35
B. <i>Willpower</i> (Kekuatan Kemauan).....	39
C. Modal.....	41
D. ATM (Amati, Tiru, Modifikasi).....	44
MENUMBUH KEMBANGKAN <i>MINDSET</i> DAN <i>SKILL</i>	
KEWIRAUSAHAAN BAGI KAWULA MUDA	49
<i>Oleh: Nopi Oktavianti</i>	
A. Mengenali Potensi Diri.....	51
B. Karakteristik Wirausahawan	53
C. <i>Mindset</i> Awal yang Harus Dimiliki Wirausahawan	55
D. Cara Menumbuhkan Jiwa Berwirausaha.....	57

MINDSET BERWIRSAUSAHA HARUS DIBANGUN SEJAK DIN I 61

Oleh: Rizka Wahyuni Amelia

WAKTUNYA MENJADI ENTREPRENEUR..... 73

Oleh: Melda Wiguna

- A. Munculnya Masyarakat Ekonomi Asean 73
- B. Keuntungan Menjadi Enterpreneur 75
- C. *Intrapreneur* 79
- E. Waktunya Memulai 81

**MENGUBAH MINDSETS DAN MENINGKATKAN SOFT SKILL
BAGI PELAKU USAHA(ENTREPRENEUR) DI MASA PANDEMI
COVID-19 85**

Oleh: Abdul Rahman Safih

KUNCI KEBERHASILAN DALAM BERWIRSAUSAHA..... 111

Oleh: Purwanti

- A. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan dalam Berwirausaha 112
- B. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kegagalan dalam Berwirausaha 116

BUDAYA DAN TEAM KERJA 123

Oleh: Hadion Wijoyo dan Wiara Sanchia Grafita Ryana Devi

- A. Budaya dan Pemimpin..... 123
- B. Potensi Team Kerja 126
- C. Mengembangkan Potensi Team Kerja..... 132

Prakata

Segenap rasa syukur yang tak pernah henti penulis persembahkan kehadiran Allah Subhanahu wa ta'ala atas segala kemudahan dan petunjuk dari-Nya yang tak henti-hentinya penulis terima, hingga saat ini penulis telah menyelesaikan sebuah buku yang dengan judul “*Entrepreneurial Mindsets & Skill*”.

Penulis berterima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan memberi dukungan dalam proses penyelesaian buku ini. Kepada keluarga, rekan sejawat dan seluruh tim Insan Cendekia Mandiri yang telah melakukan proses penerbitan, penulis ucapkan terima kasih.

Penulis menanti saran konstruktif untuk perbaikan dan peningkatan pada masa mendatang. Sebagaimana peribahasa tak ada gading nan tak retak, mohon dimaafkan segala kekeliruan yang ada pada terbitan ini. Segala kritik dan saran, tentu akan diterima dengan tangan terbuka.

Penulis,

MENUMBUHKAN JIWA *ENTREPRENEUR* SEJAK DINI

Oleh: Aris Ariyanto

A. Latar Belakang

Sebelum seseorang memulai sebuah usaha atau ketikan seseorang ingin menjadi *entrepreneur* tentu hal utama yang diperlukan adalah menumbuhkan jiwa *entrepreneur*. Siapa pun pasti ingin menjadi seorang wirausaha atau *entrepreneur* yang sukses Tetapi yang serius menjalankan sebuah usaha mungkin hanya ada beberapa orang. Hal itu tidak terlepas dari sebuah hambatan-hambatan yang dihadapi baik sebelum memulai sebuah usaha maupun ketika usaha tersebut sudah berjalan. Maka, untuk membangun sebuah usaha atau bisnis, dan mewujudkannya agar menjadi *entrepreneur* sukses, diperlukan langkah awal yaitu harus menumbuhkan jiwa *entrepreneur*. Untuk menumbuhkan jiwa *entrepreneur* itu sendiri diperlukan keahlian khusus. Jiwa *entrepreneur* bisa kita pelajari. Dengan jiwa *entrepreneur*, seseorang akan termotivasi agar selalu produktif serta melakukan inovasi-inovasi baru guna menciptakan peluang usaha yang lebih menguntungkan.

Selain menumbuhkan jiwa *entrepreneur*, hal yang diperlukan untuk memulai usaha adalah *skill*. *Skill* atau keterampilan juga bisa kita tumbuhkan dan kita pelajari. *Skill* atau keterampilan adalah sebuah kemampuan untuk menggunakan akal atau pikiran, ide serta kreativitas dalam hal mengerjakan sesuatu, mengubahnya atau membuat yang baru yang lebih bermakna sehingga menghasilkan sebuah nilai yang lebih tinggi dari hasil pekerjaan tersebut.

Maka dari itu jiwa *entrepreneur* dan *skill* merupakan satu kesatuan yang harus seiring berjalan ditumbuhkan dalam diri seseorang untuk menggapai cita-cita yaitu menjadi pengusaha sukses. Selain hal tersebut *entrepreneur*

merupakan aspek yang sangat penting dari pertumbuhan ekonomi. Mereka sangat membantu memacu pertumbuhan dengan mengambil risiko pada ide-ide inovatif. Peluang keberhasilan dari seorang *entrepreneur* tentu merupakan bagian upaya kewirausahaan turut mendorong industri maju secara dramatis.

B. *Entrepreneur*

1. Pengertian *Entrepreneur* dan *Entrepreneurship*

Entrepreneur

Ada beberapa perbedaan mengenai definisi dari seorang *entrepreneur*. Beberapa orang berpendapat bahwa definisi *entrepreneur* itu luas yaitu mencakup siapa saja yang bekerja untuk diri mereka sendiri. Sedangkan beberapa yang lain mempunyai pendapat atau sudut pandang yang berbeda dan lebih sempit, yaitu mengartikan bahwa seorang *entrepreneur* tidak hanya bekerja secara mandiri untuk bisnis mereka sendiri, tetapi bisnis mereka juga harus melibatkan inovasi, organisasi dan kepemimpinan.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia mendefinisikan *entrepreneur* (wirausaha) adalah orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menyusun cara baru dalam berproduksi, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, mengatur permodalan operasinya, serta memasarkannya

Joseph Schumpeter seorang ahli ekonomi dari Austria mendefinisikan *entrepreneur* adalah seorang yang ingin dan mampu untuk melakukan perombakan sistem ekonomi, mengubah ide baru atau penemuan baru menjadi sebuah inovasi yang sukses. Seorang *entrepreneur* atau wirausahawan jika dilihat dari risiko pribadi yang mereka ambil dapat diartikan bahwa *entrepreneur*

merupakan seseorang yang mengejar bisnis baru, inovasi, atau bentuk usaha lain. Sebagai gantinya untuk mengambil risiko itu, mereka sering mendapat untung paling signifikan dari kesuksesan perusahaan mereka.

Louis Jacques Filion dalam buku *De l'intuition au projet d'entreprise* menggambarkan *entrepreneur* sebagai orang yang imajinatif, yang ditandai dengan kemampuannya dalam menetapkan sasaran serta dapat mencapai sasaran-sasaran itu. Ia juga memiliki kesadaran tinggi untuk menemukan peluang-peluang dan membuat keputusan.

Sedangkan menurut Jamil dalam buku kewirausahaan (2017) menyebutkan bahwa, Wirausaha dari segi etimologi berasal dari kata wira dan usaha. Wira, berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Usaha, berarti perbuatan amal, berbuat sesuatu.

Dari definisi-definisi di atas dapat penulis simpulkan bahwa *entrepreneur* atau wirausahawan adalah seseorang yang mandiri yang mempunyai usaha sekecil apapun atau pengembangan ide, gagasan atau produk yang bersifat inovatif untuk menghasilkan nilai yang lebih tinggi yang nantinya dapat digunakan oleh orang lain dan ditukar dengan nilai uang.

Entrepreneurship

Dalam bahasa Indonesia, istilah *entrepreneurship* diartikan kewirausahaan. Akan tetapi banyak ahli yang mendefinisikan *entrepreneurship* walaupun masih ada kesamaan makna. Namun demikian, masing-masing pendapat tersebut memiliki inti dari *entrepreneurship*, yaitu tentang kreativitas, ide atau inovasi.

Secara umum *pengertian entrepreneurship* (kewirausahaan) adalah proses kegiatan kreativitas dan inovasi menciptakan perubahan dengan memanfaatkan peluang dan sumber-sumber yang ada untuk menghasilkan nilai tambah bagi diri sendiri dan orang lain serta memenangkan persaingan.

Menurut Suryana dalam kewirausahaan: Kiat dan proses menuju sukses (2013), *entrepreneurship* merupakan suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan dan mencari peluang dari masalah yang dihadapi oleh setiap orang dalam kehidupan sehari-hari.

Abu Marlo pada buku *Entrepreneurship* Hukum Langit (2013) menjelaskan bahwa *entrepreneurship* adalah kemampuan seseorang untuk peka terhadap peluang serta memanfaatkan peluang tersebut untuk melakukan perubahan dari sistem yang ada. Dalam dunia *entrepreneurship*, peluang adalah kesempatan untuk mewujudkan atau melaksanakan suatu usaha dengan tetap memperhitungkan risiko yang dihadapi.

Sedangkan Hermawan Kartajaya menjelaskan pengertian dari *entrepreneurship* adalah suatu usaha untuk menciptakan nilai melalui pengamatan atas suatu kesempatan bisnis, dengan melakukan manajemen terhadap risiko yang mungkin timbul serta keterampilan untuk berkomunikasi serta memobilisasi sumber daya yang ada terutama sumber daya manusia sehingga dapat menciptakan sesuatu yang menghasilkan

Sedangkan menurut Jamil (2017:2) dari arti wirausaha dan wirausahawan tersebut, maka pengertian kewirausahaan dapat diartikan sebagai berikut:

- a. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumber daya,

tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses dan hasil bisnis (Achmad Sanusi, 1994).

- b. Kewirausahaan adalah Wirausaha atau *entrepreneur* adalah orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya serta mengambil tindakan yang tepat, guna memastikan kesuksesan (Geoffrey G. Meredith et al, 1995).
- c. Kewirausahaan adalah *entrepreneur* atau wirausaha adalah seseorang yang mengambil risiko yang diperlukan untuk mengorganisasikan dan mengelola suatu bisnis menerima imbalan jasa berupa profit nonfinancial (Skinner, 1992).
- d. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha (*startup phase*) dan perkembangan usaha (*venture growth*) (Soeharto Prawiro, 1997).
- e. Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, serta menerapkan cara kerja, teknologi, dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar (Keputusan Menteri Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil Nomor 961/KEP/M/XI/1995).
- f. Kewirausahaan adalah suatu kemampuan (*ability*) dalam berfikir kreatif dan berperilaku inovatif yang dijadikan dasar, sumber daya, tenaga penggerak tujuan, 3 siasat kiat dan proses dalam menghadapi tantangan hidup (Soeparman Spemahamidjaja, 1977).

- g. Kewirausahaan adalah suatu sifat keberanian, keutamaan dalam keteladanan dalam mengambil risiko yang bersumber pada kemampuan sendiri (S. Wijandi, 1988).
- h. Kewirausahaan didefinisikan sebagai bekerja sendiri (*self-employment*) (Richard Cantillon, 1973).

Dari definisi-definisi tersebut di atas, dapat disimpulkan *bahwa entrepreneurship* (kewirausahaan) adalah keyakinan sangat kuat yang terdapat pada diri seseorang untuk mengubah dunia melalui ide dan inovasinya. Keyakinan tersebut kemudian akan ditindak lanjuti dengan keberanian mengambil risiko untuk mewujudkan ide dan inovasinya tersebut baik perorangan maupun melalui organisasi yang didirikan, mulai dari perencanaan, membangun, memelihara, mengembangkan, hingga menghasilkan dampak nyata bagi dunia.

Dan dari beberapa pendapat tersebut di atas, maka dapat dirumuskan secara rinci bahwa unsur-unsur utama yang ada dalam *entrepreneurship*, yaitu penerapan kreativitas, ide dan inovasi, pemanfaatan peluang, membuat perubahan, dan memberikan nilai tambah bagi diri sendiri maupun bagi orang lain

Perbedaan antara *entrepreneur* dengan *Entrepreneurship* adalah terletak pada proses dan pelakunya. Jika *entrepreneur* adalah pelakunya, sedangkan *entrepreneurship* adalah merujuk pada proses atau kegiatan yang dilakukannya. Dengan kata lain, orang yang melakukan proses *entrepreneurship* (kewirausahaan) disebut *entrepreneur* (wirausaha/wiraswata).

2. Tipe-tipe *Entrepreneur*

Seorang *entrepreneur* memiliki tipe yang berbeda-beda. Tipe dari seorang *entrepreneur* tersebut tidak bisa disamakan dari satu dengan yang lainnya, tergantung motivasi, ide, prinsip serta bagaimana caranya untuk mencapai sebuah tujuan tersebut. Menurut Business Town dalam Geoffani 2021, ada empat tipe *entrepreneur* yang kerap ditemukan. Tipe-tipe *entrepreneur* tersebut adalah sebagai berikut:

a. *The Word Changer* (Pengubah Dunia)

- 1) Seorang *entrepreneur* dengan tipe ini membangun bisnis untuk membuat dunia menjadi lebih baik.
- 2) Mereka percaya bahwa bisnisnya dapat memberikan dampak positif bagi lingkungan dan masyarakat.
- 3) Mereka memahami konsep masyarakat, keseimbangan, dan empati.
- 4) Mereka juga tidak terlalu peduli dengan kariernya sendiri. Mereka lebih fokus pada apa yang bisa diberikan kepada masyarakat.
- 5) Contoh dari *the world changer* adalah *sosiopreneur*. Mereka menggabungkan ide bisnis dengan isu sosial.

b. *The Survivor*

- 1) Contoh tipe ini adalah seorang yang keluar dari kantornya untuk memulai bisnis sendiri.
- 2) Mereka merasa jenuh jika kerja di kantor.
- 3) *The survivor* ingin membangun bisnis dan sistemnya sendiri.
- 4) Mereka ingin bebas dan mencapai *financial freedom*-nya.

c. *The Visionary*

- 1) Tipe *the visionary* adalah seseorang yang selalu memiliki ide-ide inovatif.

- 2) Mereka mampu berpikir *out of the box* untuk menciptakan sesuatu yang tidak dipikirkan oleh orang lain.
- 3) *The visionary* tidak hanya fokus pada permasalahan saat ini. Lebih dari itu, mereka juga berharap bisnisnya dapat bertahan di masa depan.
- 4) *Contoh* Salah satu *entrepreneur* dengan tipe *the visionary* adalah Steve Jobs. Ia mendirikan Apple pada 1976. Namun, kini Apple tetap menjadi perusahaan raksasa di bidang teknologi.

d. *The Strategist*

- 1) *Entrepreneur* dengan tipe *the strategist* adalah orang yang sangat paham dengan bidang bisnisnya. Mereka tahu semua detail tentang bidang tersebut.
- 2) Oleh karena itu, semua keputusan yang mereka ambil fokus pada bidang yang sedang dijalaninya.
- 3) Mereka memiliki perencanaan, strategi, dan analisis yang mendalam.
- 4) Sebagai contoh, kamu punya pengetahuan yang mendalam tentang dunia Retail. Maka, kita bisa membangun bisnis atau *startup* di bidang retail.

3. Karakteristik *Entrepreneur*

Karakteristik *entrepreneur* yang umumnya dimiliki seseorang dapat membantu menjelaskan cara *entrepreneurship*/wirausahawan tersebut bekerja agar dapat meraih sebuah tujuan. Apakah ada kesamaan atau tidak antara satu dengan yang lainnya dari seseorang yang telah berhasil dalam menjalankan usahanya.

Terdapat beberapa karakteristik yang biasanya dimiliki oleh seorang *entrepreneur*. Karakteristik-karakteristik tersebut bisa membawa *entrepreneur* pada sebuah kesuksesan. Karakteristik tersebut antara lain:

a. *Passion* (Gairah)

Mengikuti hasrat atau gairah yang timbul dari seseorang tersebut, sehingga yang dilakukan akan merasa enjoy dan menyenangkan.

b. *Optimis* (Yakin)

Seorang *entrepreneur* harus berani bermimpi dan percaya bahwa mimpi tersebut akan terwujud. Meskipun ada berbagai tantangan yang harus dilalui, *entrepreneur* harus tetap optimis bahwa bisnisnya akan berhasil.

c. Fokus Pada Tujuan

Sebagai *entrepreneur*, kamu harus fokus pada tujuan tersebut. Jangan sampai kamu mudah terdistraksi untuk menjalankan hal-hal lain di luar tujuan tersebut.

d. *Problem Solver* (Pemecah Masalah)

Menjadi *entrepreneur* bukanlah hal yang mudah. Tentunya kita akan menemukan berbagai masalah yang tidak terduga. Oleh karena itu, kita harus mampu menganalisis dan menyelesaikan setiap masalah yang ada.

e. Berani Ambil Risiko

Entrepreneur adalah pekerjaan yang penuh dengan risiko. Kamu harus berani mengambil risiko untuk dapat bersaing dengan para kompetitor.

f. Berfikir Terbuka

Meskipun harus fokus pada tujuan, kamu tetap perlu berpikiran terbuka. Kamu harus bisa berpikir kritis dan rasional.

g. Berfikir Mandiri

Entrepreneur sering berpikir di luar kotak dan tidak terpengaruh oleh orang lain yang mungkin mempertanyakan ide-ide mereka.

C. Menumbuhkan Jiwa *Entrepreneur*

Entrepreneur (kewirausahaan) adalah keyakinan sangat kuat yang terdapat pada diri seseorang untuk mengubah dunia melalui ide dan inovasinya. Keyakinan tersebut kemudian akan ditindak lanjuti dengan keberanian mengambil risiko untuk mewujudkan ide dan inovasinya tersebut baik perorangan maupun melalui organisasi yang didirikan, mulai dari perencanaan, membangun, memelihara, mengembangkan, hingga menghasilkan dampak nyata bagi dunia.

Orang yang memiliki keyakinan tersebut disebut *entrepreneur* atau wirausahawan. Menjadi seorang *entrepreneur* atau pebisnis merupakan salah satu langkah untuk menggapai sebuah kesuksesan. Hampir setiap orang ingin menjadi wirausahawan atau *entrepreneur* sukses, tetapi hanya terdapat sedikit orang yang serius untuk “*take action*” dan mewujudkan impiannya menjadi *entrepreneur* sukses.

Risiko serta perencanaan yang terlalu lama menjadi penghambat seseorang untuk maju untuk menjalankan usahanya. Untuk membangun sebuah usaha dan menjadi *entrepreneur*, sebagai langkah awal yang harus ditempuh seseorang adalah menumbuhkan jiwa wirausaha dan terjun langsung membangun bisnisnya.

Ada beberapa cara untuk menumbuhkan jiwa *entrepreneur* seseorang, diantara adalah sebagai berikut:

1. Memulai usaha dengan niat dan yakin

Memulai usaha dengan niat dan penuh keyakinan merupakan kunci dasar yang harus diterapkan dalam diri seseorang untuk membuka sebuah usaha. Bila kita membuka sebuah usaha tanpa adanya niat dan keyakinan, pasti usaha tersebut tidak akan berjalan maksimal. Jadikan niat dan keyakinan untuk berwirausaha sebagai pondasi untuk membangun sebuah bisnis.

2. Mulailah dari bakat atau *skill* yang dimiliki

Tidak usah bingung untuk memulai sebuah usaha, mulailah dari yang kita cintai misalnya hobi atau bakat serta *skill* yang kita miliki sebagai peluang usaha. Dari hal yang kecil tersebut, jika ditekuni dengan serius dan sepenuh hati maka hobi tersebut bisa menghasilkan uang yang besar.

3. Dapat melihat peluang

Kita tidak harus terpacu memulai bisnis karena memanfaatkan peluang yang kita peroleh di lingkungan kita sendiri. Peluang tersebut harus dicari, dari mana saja yang sekiranya dibutuhkan bukan hanya di lingkungan kita. Setiap orang yang berwirausaha harus pandai mencari peluang. Dari peluang itulah bisa tercipta produk atau jasa yang dibutuhkan banyak orang.

4. Belajar dari kisah orang sukses

Kisah sukses dari seseorang dalam berbisnis akan dapat menumbuhkan motivasi untuk melakukan hal serupa dan menghindarkan diri kita dari ketakutan dan risiko yang akan dihadapi. Motivasi yang tinggi untuk berbisnis secara bertahap akan menumbuhkan jiwa *entrepreneur* dalam diri kita. Selain hal tersebut kita bisa memperbanyak pengetahuan di bidang bisnis dan mempelajari strategi-strategi bisnis yang dipakai para pebisnis tersebut dalam meraih keberhasilan.

5. Modal

Untuk memulai usaha tentu diperlukan modal atau uang. Tidak ada modal usaha tidak akan terealisasikan. Modal bisa diperoleh dengan bekerja terlebih dahulu, atau bisa meminjam ke bank.

6. Fokus

Banyak hambatan dan halangan yang akan dihadapi dalam memulai sebuah bisnis. Maka dari itu sikap fokus. Optimis dan wajib dimiliki oleh seorang *entrepreneur* agar tidak mudah menyerah dan berhenti di tengah jalan.

7. Memiliki kemampuan menjual

Hal ini yang sangat penting dimiliki oleh calon *entrepreneur* adalah memiliki kemampuan menjual. Jika kemampuan menjual tersebut tidak dimilikinya maka, semua hanya tinggal angan-angan. Kemampuan menjual adalah satu-satunya cara untuk menarik minat orang agar mau membeli produk atau jasa yang kita tawarkan. Dengan terus melatih dan mencoba, kemampuan menjual dapat berkembang dari waktu ke waktu.

8. Mulai sekarang juga

Jangan pernah menunda, jika sudah niat dan yakin lakukan sekarang juga. Paksa diri kita untuk melawan dan keraguan. Lebih baik berani gagal dari pada tidak pernah melakukan sama sekali. Karena kesuksesan ada di masa depan.

D. Menumbuhkan Jiwa *Entrepreneur* Sejak Dini

Alasan kenapa menanamkan jiwa *entrepreneur* sejak dini diperlukan adalah bahwa dengan memiliki jiwa *entrepreneur*, seseorang akan mudah beradaptasi dengan lingkungan sekitar. Selain itu mengapa perlunya mengajarkan atau mendidik jiwa *entrepreneur* sejak dini adalah karena jiwa *entrepreneur* identik dengan jiwa kemandirian. Jadi mengajarkan anak jiwa *entrepreneur* sama dengan mengajarkan sikap kemandirian. Kemandirian dalam berbagai hal seperti merencanakan sesuatu, memulainya, atau bahkan dalam mengatasi masalahnya.

Selain alasan-alasan tersebut di atas, menanamkan jiwa *entrepreneur* sejak di mana anak-anak bisa dikenalkan cara menjadi seorang pengusaha atau pebisnis. Contoh melatih anak-anak menjadi *entrepreneur* atau mempunyai jiwa bisnis sejak dini yaitu bisa mengajarkan kepada mereka untuk berani berjualan kecil kecilan, entah itu kepada saudaranya sendiri, kepada teman-temannya atau bahkan kepada orang lain yang mereka kenal. Selain itu tidak sedikit, sekolah-sekolah yang memberikan pelatihan atau keterampilan berjualan di sekolah, biasanya dinamakan dengan *market day* di sekolah masing-masing.

Banyak para ahli berpendapat mengenai cara-cara atau metode menumbuhkan jiwa *entrepreneur* sejak dini yang biasa diterapkan pada anak kecil atau bahkan bayi. Cara menumbuhkan jiwa *entrepreneur* sejak dini dapat melalui beberapa cara, antara lain sebagai berikut:

1. Ajarkan sifat mandiri

Jangan biasanya anak-anak selalu tergantung pada orang lain, termasuk kepada orang tuanya sendiri. Biarkan mereka mengerjakan tugasnya sendiri termasuk mengerjakan PR atau bahwa membetulkan mainannya sendiri. Biarkan mereka membongkar pasang mainannya dengan demikian otak mereka akan terpacu untuk berfikir bagaimana menyelesaikan pekerjaan atau masalah tersebut. Setelah itu biarkan pula mereka merapikan mainannya sendiri dengan memasukkannya ke box masing-masing.

2. Berikan kebebasan berekspresi dan berkreaitivitas

Berikan kebebasan si anak untuk berekspresi dan berkreaitivitas semaunya sendiri. Jangan khawatir si anak akan kotor, jatuh atau menangis, tetap kita awasi dan kita bimbing si anak untuk mengembangkan kreaitivitasnya.

Anak yang kreatif akan muncul ide-ide cemerlang yang mungkin akan menjadi asset masa depan.

3. Latih dengan beberapa keterampilan

Dengan memiliki beberapa keterampilan atau skill biasanya dibarengi jiwa *entrepreneur*. Atau bahkan sebaliknya orang yang mempunyai jiwa *entrepreneur* biasanya mempunyai keterampilan yang bisa di asah dan dijadikan jalan keluar. Dengan mempunyai keterampilan sejak dini, setelah besar seseorang bisa punya banyak pilihan untuk berwirausaha, dan bisa memilih usaha apa yang tepat.

4. Ajak anak berinteraksi atau bersosial

Berinteraksi dengan orang lain adalah hal yang sangat penting. Orang yang pintar akademis tidak akan dianggap berhasil jika buruk jiwa interaksi sosialnya. Dengan berinteraksi dengan banyak orang yang dibarengi dengan sikap hormat tentu akan membuat kelak mereka banyak jaringan, yang akan menjadi bekal usaha kelak.

5. Ajarkan selalu berbagi

Dengan berbagi, kita sudah mengajarkan anak tentang arti peduli, *leadership*, dan tanggung jawab. Dengan demikian, anak menyadari bahwa dia harus berada di posisi atas, dia harus membantu orang yang tidak mampu, dan ini akan menumbuhkan kekuatan besar dalam dirinya untuk menjadi *entrepreneur* sejati.

6. Ajarkan dengan target

Bisnis identik dengan sebuah target. Ajarkan anak dengan target sejak dini, misalkan, target membaca buku satu buku satu minggu, bersedekah setiap hari, dan lainnya. Dengan demikian, si anak akan terbiasa

menghargai setiap apa yang dilakukan tanpa pantang menyerah.

7. Ajarkan mengelola uang

Kenalkan cara mengelola keuangan bagi anak-anak sejak dini. Jangan berfikir itu hal yang rumit. Kita bisa mulai mengajarkan yang paling sederhana yaitu mulai membiasakan menabung. Selain itu bisa ajarkan cara menghargai uang yaitu dengan cara berhemat, contohnya pilih membeli sesuatu atau mainan yang paling dibutuhkan.

8. Kenalkan anak pada bisnis

Memperkenalkan bisnis bukan berarti langsung si anak untuk berbisnis. Melainkan perkenalkan dunia bisnis, aktivitas jual beli di pasar atau mall-mall. Bagaimana terjadi transaksi atau tawar menawar. Dengan demikian, si anak akan terbiasa dengan hal yang berbau bisnis.

9. Libatkan anak dalam berbisnis

Libatkan anak-anak dalam berbisnis walaupun kecil-kecilan entah itu jualan gorengan, jualan permen, es lilin dll. Libatkan mereka dari cara membuat, mengemas, hingga menjualnya, kepada teman-teman sekolah tetangga atau yang lainnya, sehingga si anak akan terbiasa dengan bisnis.

E. Kesimpulan

Untuk memulai sebuah bisnis atau usaha selain skill tentu harus dibarengi dengan jiwa *entrepreneur*. Jiwa *entrepreneur* tersebutlah yang harus ditanamkan oleh seseorang yang akan terjun ke dunia bisnis. *Entrepreneur* atau wirausahawan adalah seseorang yang mandiri yang mempunyai usaha

sekecil apapun atau pengembangan ide, gagasan atau produk yang bersifat inovatif untuk menghasilkan nilai yang lebih tinggi yang nantinya dapat digunakan oleh orang lain dan ditukar dengan nilai uang.

Sedangkan *entrepreneurship* (kewirausahaan) adalah keyakinan sangat kuat yang terdapat pada diri seseorang untuk mengubah dunia melalui ide dan inovasinya. Keyakinan tersebut kemudian akan ditindak lanjuti dengan keberanian mengambil risiko untuk mewujudkan ide dan inovasinya tersebut baik perorangan maupun melalui organisasi yang didirikan, mulai dari perencanaan, membangun, memelihara, mengembangkan, hingga menghasilkan dampak nyata bagi dunia.

Menjadi seorang *entrepreneur* atau pebisnis merupakan salah satu langkah untuk menggapai sebuah kesuksesan. Hampir setiap orang ingin menjadi wirausahawan atau *entrepreneur* sukses, tetapi hanya terdapat sedikit orang yang serius untuk “*take action*” dan mewujudkan impiannya menjadi *entrepreneur* sukses. Risiko serta perencanaan yang terlalu lama menjadi penghambat seseorang untuk maju untuk menjalankan usahanya. Untuk membangun sebuah usaha dan menjadi *entrepreneur*, sebagai langkah awal yang harus ditempuh seseorang adalah menumbuhkan jiwa wirausaha dan terjun langsung membangun bisnisnya.

Menanamkan jiwa *entrepreneur* sejak dini sangat diperlukan karena dengan memiliki jiwa *entrepreneur*, seseorang akan mudah beradaptasi dengan lingkungan sekitar. Selain itu mengapa perlunya mengajarkan atau mendidik jiwa *entrepreneur* sejak dini adalah karena jiwa *entrepreneur* identik dengan jiwa kemandirian. Jadi mengajarkan anak jiwa *entrepreneur* sama dengan mengajarkan sikap kemandirian. Kemandirian dalam

berbagai hal seperti merencanakan sesuatu, memulainya, atau bahkan dalam mengatasi masalahnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abu Marlo. 2013. *Entrepreneurship Hukum Langit*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Fillion, L.G. 1997. From *Entrepreneurship* to *Entrepreneurology*. Working paper no. 1997-05. June 1997. ISSN: 0840-853X
- Fillion, L.G. 1997. From *Entrepreneurship* to *Entrepreneurology*. Working paper no. 1997-05. June 1997. ISSN: 0840-853X.
- Geofanni Nerissa Afriana, 2021, Mendalami Pekerjaan *Entrepreneur* yang Turut Memperluas Lapangan Kerja diakses 7 April 2021,

<https://glints.com/id/lowongan/entrepreneur-adalah/#.YG00MjwxWM8>
- <https://aksato.com/belajar/6-langkah-menumbuhkan-jiwa-entrepreneur-sejak-dini>
- <https://www.jurnal.id/id/blog/2017-pengusaha-dan-entrepreneur-itu-beda-apa-perbedaannya/>
- Latief, Jamil. 2017. *Kewirausahaan, Kiat Menjadi Wirausaha*. Jakarta: Dinas Pendidikan Nasional.
- Suryana. 2011. *Kewirausahaan Pendoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Wijoyo, H., & Sunarsi, D. 2020. *Manajemen internasional*. Solok: CV. Insan Cendekia Mandiri.
- Wijoyo, H., Indrawan, I., Yonata, H., & Handoko, A. L. 2020. *Panduan Pembelajaran New Normal Dan Transformasi Digital*.

TENTANG PENULIS



Aris Ariyanto, S.E., M.M. C.PS, C.STMI, C.PI, penulis lahir di Boyolali, 5 Oktober, Saat ini penulis tercatat sebagai dosen aktif di Universitas Pamulang, Program Studi Manajemen S1, Saat ini sedang menempuh program S3 Doktoral Ilmu Manajemen di Universitas Pasundan Bandung, dan sebagai karyawan disalah satu perusahaan Swasta di Jakarta sebagai praktisi Marketing and Marchandising. Penulis berdomisili di Perumahan Taman raya Rajeg, Blok A-16 No-2, Mekarsari, Rajeg, Tangerang.

Telepon 0856-7955-556

Email : ariezarya@gmail.com

“Tidak ada hal yang paling membahagiakan, kecuali bisa membuat orang lain bahagia”

POLA PIKIR, PENGETAHUAN, DAN KEAHLIAN WIRAUSAHA

Oleh: Dede Andi, S.E., M.M.

A. Pendahuluan

Untuk Menghadapi persaingan hidup yang semakin hari semakin sulit dan bahkan keras, sering membuat seseorang berpikir, apalagi yang harus saya lakukan? Pekerjaan apa lagi yang mesti saya kerjakan? Peluang apa yang sekiranya masih menjanjikan?

Dalam peluang usaha dinyatakan bahwa peluang sebenarnya ada di sekeliling kita, hanya saja ada beberapa individu yang mampu melihat situasi sebagai peluang dan sebagian individu ada yang tidak melihat itu sebagai peluang. Hal ini disebabkan faktor informasi yang dimilikinya. Dengan informasi memungkinkan seseorang mengetahui bahwa peluang itu ada.

Mengamankan peluang usaha yang beragam membutuhkan kreativitas individu /pengusaha untuk terus berkarya dan mengembangkan strategi usaha yang tepat agar dapat memenangkan persaingan di pasar. Persaingan yang kuat di pasar dan munculnya pemain baru di berbagai penjuru membuat sebagian besar pelaku usaha harus bersiap untuk bersaing dengan pelaku usaha lainnya untuk mempertahankan eksistensi usahanya.

Membuka usaha memang tidak mudah. Ada orang yang membuka usaha karena tidak punya pilihan selain membuka usaha sendiri. Ada orang yang membuka usaha sendiri karena rendahnya tingkat pendidikan yang membuatnya sulit untuk mendapatkan pekerjaan. Ada juga orang yang terpaksa membuka usaha sendiri karena di berhentikan oleh usahanya. Sementara itu, ada orang yang membuka usaha

sendiri karena lebih suka memilih usahanya sendiri daripada bekerja untuk orang lain.

Menjalankan usaha itu adalah hal yang menantang, kreatif, dan fleksibel untuk masa depan seseorang dan juga sekaligus menjadi bos bagi dirinya sendiri. Selain mendapatkan penghasilan, juga menciptakan cara hidup baru. Menjadi wirausahawan membutuhkan kejelian, ketekunan, dan keberanian.

B. Bagaimana Cara Berpikir Seorang Wirausaha?

Seorang wirausaha punya cara berpikir yang berbeda dengan seseorang yang bukan wirausaha. Seorang wirausaha sering kali membuat keputusan pada lingkungan ketidakpastian yang sangat tinggi di mana risiko, tekanan waktu yang mendesak, dan emosi. Dalam memulai suatu usaha seorang wirausaha membutuhkan setidaknya tiga hal penting diantaranya, *Mindset* (Pola Pikir), *Knowledge* (Pengetahuan), dan *Skill* (Keahlian).

1. *Mindset* (Pola Pikir)

Mindset entrepreneur menjadi sangat penting dalam memulai suatu usaha atau bisnis. Dengan memiliki *mindset* seorang wirausaha akan termotivasi untuk selalu produktif serta melahirkan inovasi-inovasi baru untuk membaca dan menciptakan peluang usaha yang menguntungkan. Jadi secara umum pola pikir adalah sikap yang mantap dan kecenderungan yang dimiliki seseorang dalam menjawab dan menganalisis suatu keadaan. Setiap wirausaha maupun calon wirausaha perlu memiliki karakteristik dasar agar dapat menjadi wirausaha sukses. Mc Graith dan Mac Milan (2000) menguraikan tujuh karakteristik wirausaha tersebut sebagai berikut:

a. *Action oriented* (berorientasi tindakan)

Seorang wirausaha memiliki karakteristik selalu ingin segera bertindak, sekalipun situasinya tidak pasti (*uncertain*). Mereka berprinsip *see and do* (lihat dan kerjakan). Bagi mereka, risiko bukan untuk dihindari, melainkan dihadapi dan ditaklukkan dengan tindakan dan kelihaihan.

b. Berpikir simpel

Meskipun dunia telah berubah menjadi sangat kompleks, seorang wirausaha selalu belajar menyederhanakannya. Dan sekalipun berilmu tinggi, mereka bukanlah manusia teknis yang ribet dan menghendaki pekerjaan kompleks. Mereka melihat persoalan dengan jernih dan menyelesaikan masalah bertahap satu per satu.

c. Selalu mencari peluang-peluang baru

Peluang yang dimaksud bisa jadi adalah peluang yang benar-benar baru, atau peluang dari usaha yang sama. Untuk yang baru, mereka selalu mau belajar, membentuk jaringan dari bawah dan menambah jangkauan atau *scope* usahanya. Sementara bagi usaha yang sama, mereka selalu tekun mencari sejumlah alternatif baru, misalnya: Model, desain, platform, bahan baku, energi, kemasan, maupun struktur biaya produksinya. Keuntungan mereka dapatkan bukan hanya dari bisnis atau produk baru, melainkan pula melalui cara-cara baru.

d. Mengejar peluang dengan disiplin tinggi

Dengan pertimbangan bahwa wirausaha melakukan investasi dan menanggung risiko, maka seorang wirausaha harus berdisiplin tinggi. Karakteristik wirausaha sukses bukan pemalas atau penunda-nunda pekerjaan. Mereka ingin pekerjaannya

tuntas, dan apa yang dipikirkan dapat segera dikerjakan. Mereka bertarung dengan waktu karena peluang selalu berhubungan dengan waktu. Apa yang merupakan peluang pada suatu waktu, belum tentu masih menjadi peluang di waktu atau kesempatan lain. Sekali kesempatan hilang, belum tentu akan kembali lagi.

e. Hanya mengambil peluang terbaik

Cara menilai peluang terletak pada nilai-nilai ekonomis yang terkandung di dalamnya, masa depan yang lebih cerah, kemampuan berprestasi, dan perubahan yang dihasilkan. Semuanya kerap dihubungkan dengan "rasa suka" terhadap objek usaha atau kepercayaan bahwa ia "sanggup" merealisasikannya. Akhirnya, kesuksesan setiap orang ditentukan oleh keberhasilannya dalam memilih.

f. Fokus pada eksekusi

Fokus pada eksekusi dimaksudkan bermakna tidak mau berhenti pada eksploitasi pikiran atau berputar-putar dalam pikiran penuh kebimbangan. Manusia dengan karakteristik *mindset* mengeksekusi, yakni bertindak dan merealisasikan yang dipikirkan ketimbang menganalisa ide-ide baru sampai mati (McGrath dan Mac Millan, 2000:3). Mereka juga bersifat adaptif terhadap situasi, yakni mudah menyesuaikan diri dengan fakta-fakta baru di lapangan.

g. Memfokuskan energi setiap orang pada bisnis yang digeluti

Bekerja sendirian bukanlah karakteristik wirausaha. Ia mesti memanfaatkan tangan dan pikiran orang lain, baik dari dalam maupun dari luar perusahaannya. Mereka mengutamakan membangun jaringan ketimbang mewujudkan impian sendiri. Ibarat

seorang orkestrator atau dirigen musik, ia mengumpulkan pemusik-pemusik ahli dalam memainkan instrumen berbeda-beda hingga menghasilkan alunan nada yang disukai penonton. Karena itu, seorang wirausaha harus memiliki kemampuan mengumpulkan orang, membangun jaringan, memimpin, menyatukan gerak, memotivasi, dan berkomunikasi dengan baik.

2. *Knowledge* (Pengetahuan)

Aspek yang sangat menunjang kemajuan perekonomian suatu daerah adalah, karena dengan semakin banyaknya orang berwirausaha maka semakin banyaknya lapangan kerja dan secara otomatis terjadinya penyerapan tenaga kerja. Dengan hadirnya wirausaha seperti Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) akan menjadi salah satu kontribusi masyarakat dalam perkembangan dan kemajuan perekonomian. Dalam memulai suatu usaha pengetahuan kewirausahaan sangat diperlukan, baik pengetahuan yang diperoleh secara formal maupun informal.

Pendidikan diyakini dapat mengembangkan berbagai potensi yang dimiliki manusia. Dengan pendidikan, kekuatan intelektual, daya moral maupun daya sosial dapat dikembangkan. Selain itu melalui pendidikan pula, pengetahuan, sikap dan keterampilan dapat ditingkatkan. Pendidikan merupakan suatu usaha yang dilakukan secara sadar, yang bertujuan untuk mengubah tingkah laku seseorang. Kegiatan pendidikan tersebut perlu dirancang, diatur, dimonitor sedemikian rupa dan dievaluasi agar mampu mencapai tujuan yang telah ditentukan.

3. *Skill* (Keahlian)

Skill adalah kemampuan untuk menggunakan akal, pikiran, ide dan kreativitas untuk melakukan, mengubah, atau membuat sesuatu yang lebih bermakna untuk menghasilkan sebuah nilai dari hasil pekerjaan tersebut. Ada juga pengertian lain yang mendefinisikan bahwa *skill* adalah suatu kemampuan untuk menerjemahkan pengetahuan ke dalam praktik sehingga tercapai hasil kerja yang diinginkan.

Di dalam era persaingan Global seperti sekarang ini, kebutuhan sumber daya manusia (SDM) yang memiliki soft skill dan hard skill berbasis kemampuan kewirausahaan merupakan tuntutan yang harus kita wujudkan secara cepat, baik melalui pendidikan formal, informal maupun nonformal. Tetapi kurikulum pendidikan formal di Indonesia masih dianggap begitu penting dan strategis untuk mewujudkan SDM yang berkemampuan kewirausahaan tersebut. Hal ini dibuktikan dengan telah dimasukkan kurikulum mata pelajaran kewirausahaan di sekolah-sekolah maupun perguruan tinggi negeri dan swasta. Karena masyarakat masih beranggapan semakin tinggi pendidikan yang ditempuh, maka SDM yang bersangkutan semakin cerdas terhadap kemampuan merancang prospek usaha dan kesempatan berwirausaha.

Di samping itu, juga akan lebih cepat mendapat kesempatan untuk memperoleh dan membuka lapangan pekerjaan melalui bisnis usaha mandiri yang mereka ciptakan sendiri. Sementara itu profesi kewirausahaan sekarang ini makin terbuka luas untuk dikembangkan oleh para lulusan sekolah menengah maupun lulusan perguruan tinggi.

C. Faktor yang Mempengaruhi Pola Pikir Wirausaha

1. Faktor lingkungan

Banyak hal di lapangan menunjukkan bahwa kondisi lingkungan berperan dalam pengembangan kewirausahaan, namun hal tersebut masih bersifat parsial dan deskriptif serta sebagian besar hanya berpusat pada aspek-aspek tertentu dari lingkungan. Keterbatasan literatur dan konsep pemahaman mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan kewirausahaan mempersulit pembuat kebijakan (pemerintah) dalam mengembangkan kewirausahaan di daerahnya.

2. Faktor pendidikan

Pendidikan adalah solusi terbaik untuk membentuk pola pikir yang unggul. Pendidikan yang menunjang keberhasilan wirausaha tidak harus diartikan pendidikan formal di bangku sekolah. Pendidikan dapat diperoleh di mana saja dalam kehidupan sosial masyarakat. Para wirausaha perlu pendidikan tetapi tidak setinggi pendidikan para manajer yang bekerja pada perusahaan. Pelajaran perilaku kewirausahaan menyangkut hal-hal seperti bagaimana menghadapi situasi yang berpotensi, keterampilan pribadi, belajar meningkatkan kemandirian, belajar masalah pengendalian, tanggap pada masalah, menghadapi dan menyelesaikan permasalahan yang kompleks dan berorientasi pada konsumen. Sebagai contoh Seorang aparatur tidak akan membiarkan waktunya berlalu tanpa membaca buku. Ia akan rajin men-charge dirinya sendiri melalui seminar-seminar yang bermanfaat. Ia akan gunakan internet untuk mencari berbagai informasi yang dapat mendukung kariernya sebagai seorang aparatur. Ia akan berusaha untuk meningkatkan pendidikannya ke jenjang yang lebih tinggi,

bukan karena selebar ijazah atau kebanggaan menyandang sederet gelar akademik, tapi karena kesadaran untuk terus meningkatkan kompetensi diri. Ia pun tidak akan membiarkan dirinya menonton TV lebih dari satu jam sehari.

3. Faktor pengalaman

Pengalaman juga bisa menjadi faktor keberhasilan wirausaha. Pengalaman bisa menjadi guru yang paling tepat untuk menentukan sesuatu dengan tepat. Belajar dari pengalaman lebih bermanfaat daripada belajar dari buku, seminar atau sekolah. Pengalaman yang dimiliki harus diperhatikan oleh wirausaha terutama pengalaman di perusahaan organisasi, baik dalam pengalaman teknis, pelaksanaan, pemasaran, pengalaman manajemen, dan pengalaman berwirausaha. Untuk memulai usaha, risikonya sangat besar, terutama tanpa pengalaman dan pengetahuan tentang perusahaan organisasi tertentu.

Wirausaha dikatakan sukses apabila dapat belajar dari pengalaman, memanfaatkan sumber lain dan peluang yang menunjang keberhasilan usahanya.

D. Cara Mengembangkan Pola Pikir Wirausaha

Untuk mengembangkan pola pikir kewirausahaan harus dimulai dengan berpikir positif dan kreatif. Seorang wirausaha harus dapat mengatur pola pikirnya atau yang biasa disebut dengan *mindset*. *Mindset* untuk seorang wirausaha harus ditanamkan sejak dini karena *mindset* merupakan salah satu hal penting bagi seorang wirausaha yang membuat seseorang dapat sukses. *Mindset* awal yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha yang pertama adalah berfikir positif, dengan berfikir positif, kita dapat membentuk kepercayaan diri kita serta dapat mengetahui kualitas dari

diri sendiri untuk membangun sebuah motivasi agar dapat lebih berkembang.

Menurut Dweck (2006: 20-21) terdapat dua macam *mindset*: 1) *mindset* berkembang (*growth mindset*) yaitu *mindset* yang mendasarkan pada kepercayaan bahwa kualitas dasar seseorang dapat diolah, berubah dan berkembang melalui perlakuan, pengalaman dan upaya-upaya tertentu. 2) *mindset* tetap (*fixed mindset*) didasarkan pada kepercayaan bahwa kualitas-kualitas seseorang sudah ditetapkan. Menurut Hendro (2011: 165-166), sikap seorang wirausahawan adalah:

1. Sikap selalu berpikir positif dalam menghadapi segala hal (*positive thinking*).
2. Respons yang positif dari individu terhadap informasi, kejadian, kritikan, cercaan, tekanan, tantangan, cobaan, dan kesulitan.
3. Sikap yang berorientasi jauh ke depan, berpikiran maju, bersifat prestatif dan tidak mudah terlena oleh hal-hal yang sudah berlalu.
4. Sikap tidak gentar saat melihat pesaing (*competitor*).
5. Sikap yang selalu ingin tahu, selalu mencari jalan keluar bila ingin maju.
6. Sikap yang ingin memberi yang terbaik buat orang lain.
7. Sikap yang penuh semangat dan berjuang keras (pantang menyerah) sehingga menimbulkan dampak yang baik untuk dunia sekelilingnya.
8. Punya komitmen yang kuat, integritas yang tinggi, dan semangat yang kuat untuk meraih impiannya.

Mindset inilah perlu diubah dari seorang wirausahaan. Karena seorang wirausahawan harus bertanggung jawab atas semua aspek bisnisnya, serta kesejahteraan bisnisnya dan timnya. Tidak ada wirausahawan yang langsung sukses

saat memulai bisnis. Dengan memiliki semangat ke depan dan sikap yang teguh, kita dapat mengatasi banyak kendala yang menghalangi jalan kita dan mencapai tujuan yang ingin kita capai. Siap dan berani gagal, dan setiap orang yang berhasil pasti pernah merasakan apa yang disebut kegagalan.

Untuk memulai bisnis jangan takut dengan kemunduran dan kerugian, karena ini adalah hal pertama dalam mencapai keberhasilan. Cara meminimalkan kegagalan adalah bersiap untuk belajar dari kesalahan dan kritik orang lain, tidak pernah mengulangi kesalahan yang sama untuk kedua kalinya dan terakhir adalah memiliki komitmen atau tekad yang kuat, untuk memulai pada satu tujuan yang ingin dicapai. komitmen dan tekad yang kuat. agar kita bisa fokus pada suatu tujuan yang ingin dicapai.

Dengan memiliki komitmen yang kuat, kita bisa mencapai tujuan dengan mudah dan kita bisa lebih profesional dalam menjalankan atau menjalankan bisnis agar kita bisa berkembang lebih jauh. *Mindset* atau cara berpikir merupakan jalan atau langkah dasar yang akan membawa kita pada tujuan, impian atau tujuan besar yang ingin kita capai. Mulailah mengubah pola pikir kita dari buruk menjadi lebih baik, berpikir positif dan percaya bahwa kita dapat melakukan hal-hal yang kita inginkan dan tidak menyerah untuk meraih kesuksesan.

DAFTAR PUSTAKA

- Achmad, Nur., Saputro, Edy Purwo dan Handayani, Sih. 2016. *Kewirausahaan di*
- Anggiani, Sarfilianty. 2018. *Kewirausahaan: Pola Pikir, Pengetahuan, dan Keterampilan* Edisi Kedua. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Diandra, D., *Program Pengembangan Kewirausahaan Untuk Menciptakan Pelaku Usaha Sosial Yang Kompetitif*, Proceeding 10th Industrial Research Workshop and National Seminar (IRWNS) Politeknik Negeri Bandung, 24 Juli 2019, p. 1523-1532. (*pustaka berupa artikel dalam prosiding pertemuan ilmiah*)
- Eka Handriani. 2011. *Pengaruh Faktor Internal Eksternal, Entrepreneurial Skill, Strategi dan Kinerja Terhadap Daya Saing UKM di Kabupaten Semarang*. Unggaran: *Dinamika Sosial Ekonomi* Volume 7 Nomor 1: 47-69
- Era Digital*. Jakarta: Direktorat Penelitian Pengabdian Masyarakat Dirjen Dikti.
- Frinces, Z. Heflin. 2011. *Be an Entrepreneur (Jadilah Seorang Wirausaha) Kajian Strategis Pengembangan Kewirausahaan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Hadiyati. E., *Studi Pendidikan Kewirausahaan dan Pemasaran Terhadap Minat Mahasiswa Untuk Berwirausaha*, Seminar Nasional Kewirausahaan dan Inovasi Bisnis VIII, Untar, Jakarta 3 Mei 2018, p.1-11. (*pustaka berupa artikel dari Seminar Nasional*)
- Hendro, & Widhianto. 2011. *Dasar-dasar Kewirausahaan, Panduan Bagi Mahasiswa untuk Mengenal, Memahami, dan Memasuki Dunia Bisnis*. Jakarta: Erlangga.

- Muhammad, Fery. 2009, *Yang Muda Saatnya Jadi Pengusaha*. Jakarta: Ananda Publishing
- Rakib, Muhammad. 2010. *Pengaruh Model Komunikasi Wirausaha, Pembelajaran Wirausaha, dan Sikap Kewirausahaan terhadap Kinerja Usaha Kecil*. *Jurnal Ilmu Pendidikan*, Jilid 17 no.2, 121-129.
- Suherman, M., Wijoyo, H., & Indrawan, I. 2020. *INDUSTRY 4.0 vs SOCIETY 5.0*.
- Sunarsi, D. 2020. Implikasi Digitalisasi UMKM. *Digitalisasi UMKM*, 57.
- Suryana, 2006. *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Edisi Ketiga. Jakarta: Penerbit Salemba.
- Winarno. 2011. *Pengembangan Sikap Entrepreneurship & Intrapreneurship*. Jakarta: PT Indeks.
- Zimmerer, Thomas W dan Scarborough, Norman M. 2008. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Salemba Empat.

TENTANG PENULIS



Dede Andi S.E., M.M., kelahiran Tasikmalaya 20 Maret 1987 adalah tercatat sebagai dosen aktif Prodi Manajemen S1 Universitas Pamulang, penulis juga bekerja di salah satu perusahaan swasta di Jakarta yang bergerak di bidang pertambangan sebagai HR & GA.

BELAJAR MEMULAI BISNIS UMKM

Oleh: Muhamad Abid

A. Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil Menengah atau biasa disebut UMKM adalah kata yang sudah tidak asing lagi di telinga masyarakat Indonesia. Namun masih banyak sekali masyarakat Indonesia yang belum benar-benar memahami apa itu UMKM, yang diketahui masyarakat umum ketika mendengar kata UMKM hanya sebatas unit usaha kecil, oleh karenanya di awal kita akan membahas beberapa pengertian UMKM menurut para ahli dan juga berdasarkan UU guna memperkaya pengetahuan dan wawasan kita.

Berikut beberapa pengertian UMKM menurut ara ahli:

1. Rudjito, UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) adalah usaha yang membantu perekonomian Indonesia. Sebab melalui UMKM akan membentuk lapangan kerja baru dan meningkatkan devisa negara melalui pajak badan usaha.
2. Adi M. Kwartono, UMKM ialah kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki kekayaan bersih maksimal Rp200.000.000,- di mana tanah dan bangunan tempat usaha tidak diperhitungkan.

Selain itu, UMKM juga dapat diartikan sebagai kegiatan ekonomi yang memiliki omzet penjualan tahunan paling banyak, yakni Rp1.000.000.000,- dan milik warga negara Indonesia.

3. Ina Primiana, UMKM merupakan pengembangan kawasan andalan untuk mempercepat pemulihan perekonomian guna mewadahi program prioritas serta pengembangan berbagai sektor dan potensi.

Berikut pengertian UMKM menurut UU No. 20 Tahun 2008, UMKM ialah usaha perdagangan yang dikelola oleh

perorangan yang merujuk pada usaha ekonomi produktif dengan kriteria yang sudah ditetapkan dalam Undang-Undang

Saya pribadi berpendapat secara sederhana pengertian UMKM adalah suatu usaha perdagangan yang dikelola oleh orang-perorangan atau berbentuk badan usaha yang kegiatan usahanya pada lingkup kecil atau juga mikro.

UMKM memiliki peran, pengaruh dan kontribusi yang sangat besar dalam perekonomian Negara Republik Indonesia (RI), seperti yang disampaikan Suparjo Ramalan seorang jurnalis OkeFinance dalam artikelnya pada Rabu, 02 Desember 2020 mengingatkan kita bahwa UMKM adalah penyelamat ekonomi RI pada tahun 1998 akibat krisis finansial Asia pada tahun 1997 – 1998, dalam artikelnya Raharjo Ramalan mengutip pernyataan Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) Bahlil Lahadalia "Dalam sejarah, untuk mengisi kemerdekaan, pada 1998, pada saat krisis ekonomi (Indonesia), yang menyelamatkan perekonomian kita adalah UMKM, bukan konglomerat atau korporasi besar".

Pertanyaannya bagi yang belum mengetahui sejarah tersebut adalah bagaimana caranya UMKM bisa menjadi penyelamat ekonomi RI pada krisis finansial Asia tahun 1997-1998, jawabannya adalah krisis ekonomi yang terjadi di Asia pada tahun 1997-1998 memberikan dampak sangat buruk bagi unit bisnis elite yang besar-besar, terutama unit bisnis yang erat kaitannya dengan kegiatan ekspor dan import juga transaksinya menggunakan mata uang Dolar AS, beda halnya dengan unit bisnis UMKM yang kegiatan usahanya berputar di level akar rumput atau di level menengah ke bawah, di mana UMKM adalah bisnis perorangan atau bisnis dengan skala kecil yang kegiatan usahanya untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat

sehari-harilah, ketika itu kegiatan usaha UMKM masih tetap bisa berjalan sehingga perputaran uang di unit bisnis tersebutlah yang dapat menyelamatkan perekonomian RI pada tahun 1998.

Krisis finansial kini kembali terjadi bahkan bukan hanya di Asia melainkan di seluruh Negara di dunia, akibat terdampak pandemic Covid-19. Di Indonesia kasus pertama Covid-19 terjadi pada awal maret sampai dengan sekarang masih terus bertambah, syukurnya program vaksinasi sudah mulai dijalankan sehingga besar harapan dari seluruh lapisan masyarakat kondisi perekonomian segera mulai membaik.

Pandemic Covid-19 memberikan dampak buruk bagi banyak unit-unit bisnis baik dari yang berskala besar sampai dengan skala kecil seperti UMKM, namun UMKM mempunyai keunikan tersendiri bila dibandingkan dengan unit bisnis besar, fenomena yang pernah terjadi pada tahun 1998 kini pun terjadi kembali, unit bisnis UMKM yang sama-sama terdampak pandemic Covid-19, namun memiliki daya tahan/ketahanan yang berbeda karena kegiatan bisnisnya berputar di level akar rumput atau level menengah ke bawah sehingga perputaran uang di level tersebut masih sangat kuat bahkan dapat menciptakan peluang usaha baru bagi masyarakat yang terdampak pada unit bisnis lainnya.

Unit bisnis yang bergerak di bidang industry hospitality seperti pariwisata, hotel dan restoran adalah unit bisnis yang sangat terdampak oleh pandemic Covid-19, sehingga banyak perusahaan yang melakukan pemutusan hubungan kerja atau merumahkan sementara karyawannya sampai waktu yang belum ditentukan, fakta tersebut menjadi fenomena di Indonesia ketika pandemic Covid-19 melanda tingkat pengangguran menjadi meningkat dan sulitnya lapangan pekerjaan, satu karyawan yang terkena pemutusan hubungan kerja oleh suatu perusahaan berdampak pada 3

sampai dengan 5 orang anggota keluarganya yang kehilangan nafkah dari tulang punggung keluarga yang kehilangan sumber mata pencahariannya.

Fenomena tersebut disikapi beragam oleh masyarakat yang terdampak, bagi masyarakat yang menyikapi fenomena ini dengan pemikiran yang negatif dan mental pesimis pastinya akan menimbulkan tekanan mental yang sangat berat dan menghadirkan kembali permasalahan baru di lingkungan sosial diantaranya adalah tingkat kriminalitas meningkat dan kasus kekerasan dalam rumah tangga juga meningkat, bahkan di beberapa negara diberitakan tingkat perceraian meningkat karena dampak pandemic Covid-19.

Namun bagi masyarakat yang menyikapi fenomena ini dengan positif dan optimis pastinya akan ada hikmah dan solusi untuk menghadirkan kreativitas dan inovasi yang bisa mendobrak kondisi sulit yang sedang terjadi, agar bisa kembali bangkit berkarya dan mendapatkan penghasilan untuk menafkahi keluarganya.

Masyarakat yang memiliki pemikiran positif dan optimis sehingga hadir kreativitas dan inovasi ialah masyarakat mempunyai peluang besar untuk memasukan dunia bisnis UMKM, kenapa bisnis UMKM? Karena di dalamnya terdapat peluang usaha untuk mengubah keadaan menjadi lebih baik lagi, bahkan sejarah akan berulang bahwa unit bisnis UMKM lah yang akan kembali menjadi pahlawan bagi perekonomian nasional RI.

Masyarakat yang kehilangan pekerjaannya akibat pandemic Covid-19 mempunyai peluang untuk memulai belajar berbisnis agar tetap mempunyai penghasilan atau bahkan suatu hari nanti ketika kondisi finansial nasional sudah kembali membaik dia bisa menciptakan lowongan pekerjaan baru bagi masyarakat luas, oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis akan membahas tentang strategi

memulai bisnis UMKM semoga dapat menambah pengetahuan, wawasan dan dapat menginspirasi para pembaca terutama yang saat ini terdampak pandemic Covid-19.

B. *Willpower* (Kekuatan Kemauan)

Mungkin ada diantara sahabat pembaca yang pernah mendengar kata *willpower* yang artinya dalam bahasa Indonesia adalah kekuatan kemauan/keinginan, *willpower* atau kekuatan keinginan merupakan modal utama bagi setiap orang untuk mencapai setiap target atau rencana dalam kehidupannya, atau dalam kata lain sebagai modal untuk mencapai kesuksesannya, menurut Braithwaite (2004), *willpower* merupakan persepsi diri yang dapat digunakan sepanjang jalan untuk mencapai tujuan.

Memiliki *willpower* bermanfaat untuk memulai sesuatu dan mempertahankannya dengan cara menekuninya dalam perjalanan mencapai tujuan. Jika kita berbicara kesuksesan secara sederhana kita dapat mendefinisikannya sebagai tercapainya sesuatu yang diinginkan, seseorang yang ingin sukses harus mempunyai keinginan terlebih dahulu setelah itu baru berproses untuk mencapai atau mewujudkan keinginan tersebut, semakin banyak yang diinginkan maka semakin banyak proses yang harus dilakukan dan pencapaian kesuksesannya pun akan semakin banyak atau besar.

Untuk memulai belajar bisnis UMKM seseorang harus mempunyai *willpower* di dalam dirinya, ketika seseorang merasa terancam karena kehilangan pekerjaannya, kehilangan sumber mata pencaharian untuk menafkahi keluarganya, akibat pandemic Covid-19 ketika itulah *willpower* harus dibangkitkan, di dalam hati dan pikiran setiap orang pasti ada *willpower*, namun kuat atau lemahnya *willpower* yang ada

tidak dapat diketahui secara kasat mata, namun setiap orang pasti mempunyai cara untuk menyadari *willpower* yang ada dalam dirinya, ketika seseorang mampu membangkitkan *willpower* di dalam dirinya maka orang tersebut mempunyai peluang untuk kembali bekerja dan berkarya sehingga tetap mendapatkan penghasilan untuk menafkahi keluarganya, diantara peluang dan karya yang dimaksud adalah dengan memulai belajar bisnis UMKM.

Mencari pekerjaan baru setelah diputuskan hubungan kerja atau di rumahkan tanpa batas waktu yang jelas oleh perusahaan memang tidak mudah dilakukan untuk saat ini, karena kondisi sulit terjadi secara merata di setiap sektor atau unit bisnis, namun ketika seseorang mampu menyadari dan membangkitkan *willpower* yang ada dalam dirinya maka akan melahirkan keberanian untuk keluar dari zona nyaman sebagai pekerja dan bergerak untuk menjadi pengusaha baru yang suatu hari nanti mempunyai kesempatan memberikan kesempatan kerja untuk banyak orang.

Sejatinya setiap orang mempunyai *willpower* di dalam dirinya, oleh karena itu seorang harus mengetahui bagaimana cara:

1. Menyadari dan mengetahui *willpower* yang ada dalam dirinya, bagaimana cara menyadari dan mengetahui *willpower* yang ada di dalam diri setiap orang, cobalah gunakan bantuan kata tanya “Apa?” *Apa yang di inginkan?* ketika mampu menjawab pertanyaan tersebut segera tulis keinginan tersebut dalam catatan kecil agar bisa di baca ulang untuk diingat atau mengingatkan apa yang diinginkan.
2. Menjaga *willpower*, *willpower* yang sudah disadari dan diketahui haruslah dijaga, cara menjaga *willpower* yang sudah ada di dalam diri adalah dengan segera melakukan

tindakan kecil sebagai langkah awal memulai mewujudkan apa yang diinginkan.

3. Berproses, karena dengan berproses akan menambah atau memperkuat *willpower* yang sudah ada, dalam proses setiap orang akan dihadapkan dengan berbagai pengalaman halangan dan rintangan dalam mencapai tujuan atau mewujudkan apa yang diinginkannya, halangan dan rintangan tersebutlah yang akan mampu menambah atau memperkuat *willpower*, seberat dan sesulit apapun halangan dan rintangan yang dihadapi jangan sempatkan sedikitpun untuk berfikir mundur, tetapi yakinlah untuk terus maju karena dalam setiap kesulitan pasti akan tercipta jalan kemudahan.

C. Modal

Ketika seseorang akan memulai belajar bisnis UMKM pasti hal pertama yang akan ada dalam pikirannya adalah modal, hal tersebut bukanlah hal yang salah, hal tersebut adalah hal yang lumrah dan sangat manusiawi, secara rasional pikiran manusia akan memikirkan modal karena dianggap modal adalah faktor utama yang paling peting ketika akan memulai bisnis, namun sayangnya banyak sekali orang yang mempunyai pemikiran salah ketika berbicara tentang modal, karena banyak orang berfikir bahwa modal yang dibutuhkan untuk memulai bisnis adalah uang.

Dalam kesempatan ini saya ingin meluruskan pemikiran tersebut, jika uang dikatakan bagian dari modal itu pemikiran yang benar, namun jika uang dikatakan sebagai satu-satunya modal itu pemikiran yang salah besar, memang banyak kasus di masyarakat ketika berfikir modal adalah uang maka uang dianggap sebagai satu-satunya modal, sehingga ketika tidak memiliki uang maka masyarakat

berfikir tidak memiliki modal dan tidak bisa memulai bisnis, padahal seharusnya tidak seperti itu.

Modal usaha adalah sesuatu yang digunakan untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha. Modal ini bisa berupa uang dan tenaga (keahlian). Modal uang biasa digunakan untuk membiayai berbagai keperluan usaha, seperti biaya prainvestasi, pengurusan izin, biaya investasi untuk membeli aset, hingga modal kerja. Sedangkan modal keahlian adalah suatu mental dan kompetensi yang dimiliki seseorang dalam menjalankan suatu usaha.

Berikut adalah beberapa hal yang termasuk dalam modal yang harus diketahui ketika akan memulai belajar bisnis, diantaranya adalah:

1. *Willpower* atau kekuatan keinginan, adalah modal pertama yang harus dimiliki oleh setiap orang ketika akan memulai bisnisnya baik dalam unit UMKM atau unit bisnis lainnya, karena dari kekuatan keinginan inilah segala sesuatunya akan dimulai.
2. Konsep, adalah gambaran secara luas dan spesifik tentang bisnis yang akan di mulainya, konsep juga dapat menjadi tolak ukur seberapa menarik dan potensialnya bisnis yang akan dijalankan pada masa yang akan datang, konsep juga dapat dikatakan sebagai hasil dari proses berfikir untuk menggambarkan keinginan agar menjadi jelas dan mudah ketika akan direalisasikan.

Dengan konsep seseorang akan mengetahui dari mana harus memulai prosesnya, bagaimana prosesnya, bagaimana peluang atau risiko yang akan dihadapi kemudian di mana berakhirnya proses atau ketika bagaimana proses tersebut dinyatakan berakhir, namun sebenarnya proses tersebut tidak bisa berakhir, ketika dikatakan proses akan berakhir ketikan tujuan atau keinginannya tercapai, kenyataannya ketika tercapainya

suatu tujuan atau keinginan maka akan ada tujuan baru untuk kembali dikonsepsikan dan di mulai prosesnya, begitulah siklusnya secara terus menerus.

3. Kompetensi, adalah kemampuan dasar yang harus dimiliki oleh seseorang yang akan memulai bisnis, karena pastinya dalam proses melahirkan bisnisnya kompetensi *founder* dari bisnis tersebutlah yang akan diuji dan dipertaruhkan sampai akhirnya bisnisnya terbukti berjalan.

Kompetensi biasanya terdiri dari tiga aspek penting diantaranya adalah pengetahuan (*knowledge*), keahlian (*skill*) dan sikap (*attitude*), tiga aspek penting tersebut tidak boleh hilang salah satu diantaranya, tiga aspek tersebut adalah sesuatu hal yang dapat dipelajari dan terus dilatih untuk ditingkatkan.

4. Uang, adalah sebuah alat transaksi yang dapat dipergunakan untuk melahirkan bisnis tersebut dan membuatnya berjalan sampai dengan menghasilkan profit, uang merupakan bagian penting dari modal untuk berjalannya kegiatan bisnis dimulai dari sewa tempat, belanja bahan baku, pengurusan perizinan dll namun uang bukanlah satu-satunya modal.

Ketika seseorang ingin memulai bisnis tetapi tidak mempunyai modal uang, sebenarnya orang tersebut tetap akan dapat menjalankan bisnisnya dengan cara berkolaborasi bersama rekanan yang memiliki uang. atau mendapatkan pendanaan dari lembaga keuangan, selama ada keinginan, konsep yang jelas dan juga memiliki kompetensi pastinya akan ada lembaga keuangan yang mempercayai dan memberikan pendanaan.

Namun pandangan saya pribadi jika berbicara modal uang baiknya adalah mencari rekanan yang dapat diajak berkolaborasi untuk membangun bisnis dengan system

kerja sama bagi hasil di bandingkan menggunakan pendanaan dari lembaga peminjaman dana.

5. Komitmen, adalah modal terpenting selanjutnya ketika memulai belajar bisnis, karena bisnis adalah sebuah hubungan dengan banyak pihak yang terkait, komitmen mempunyai peran sangat penting dalam menjaga dan mempertahankan hubungan dengan setiap bagian yang terkait dalam bisnis kita.

D. ATM (Amati, Tiru, Modifikasi)

Ketika seseorang mendengar kata ATM biasanya yang ada dalam pikiran orang tersebut adalah mesin ATM (*Automatic Teller Machine*) untuk mengambil uang tunai, dalam pembahasan ini ATM yang dimaksud adalah Amati, Tiru dan Modifikasi, pada akhirnya akan ada kesamaan antara ATM (*Amati, Tiru, Modifikasi*) dengan ATM (*Automatic Teller Machine*) di mana kesamaannya adalah sama-sama akan mendatangkan uang.

ATM merupakan sebuah metode yang terdiri dari tiga aspek, yaitu Amati, Tiru, dan Modifikasi. Metode ATM ini sebenarnya metode lama, suatu metode pembelajaran yang bersumber dari sebuah prinsip Ki Hajar Dewantoro yaitu 3N (*Niteni, Nirokke, Nambahi*), Ki Hajar Dewantoro dengan pemikiran-pemikirannya telah menjadi citra tersendiri dalam sejarah pendidikan Indonesia. Banyak sekali prinsip-prinsip beliau yang masih sangat relevan dengan kondisi saat ini dan bisa diimplementasi di berbagai aspek kehidupan masyarakat diantaranya yang akan kita bahas yaitu 3N (*Niteni, Nirokke, Nambahi*).

Niteni berasal dari kata dasar “*titen*” yang bermaksud kemampuan kognitif/pikiran seseorang secara cermat mengenali dan menangkap makna dari suatu objek, *Nirokke* dan *Nambahi* bermaksud meniru (*to imitate*) dan

mengembangkan/menambah/memodifikasi (*to innovate/ to add value*). Dalam proses ini ada proses kreatif dan inovatif untuk memberi warna baru pada model yang ditiru. Proses penambahan inilah yang diharapkan terjadi dalam diri peserta didik. Dalam hal ini, Ki Hadjar Dewantara menyatakan bahwa kita tidak meniru belaka, tetapi mengolah. Kalau kita meniru saja secara “*copyeren*”, ingatlah bahwa orang yang meniru belaka itu biasanya adalah orang yang tidak punya apa-apa sendiri. Kalau orang punya, sebaliknya ia memperbaiki, menambah, mengurangi, mengubah, dan mengolah sesuatu objek yang ditiru (Suroso, 2011).

Prinsip 3N hari ini mungkin lebih dikenal dengan metode ATM, namun kita selaku bangsa Indonesia yang mencintai sejarah dan jasa-jasa pahlawannya harus mengetahui dan menyadari bahwa metode ATM itu bersumber dari prinsip 3N, dewasa ini metode ATM sering dibahas dalam dunia bisnis di mana metode ATM dalam dunia bisnis digunakan untuk mengembangkan suatu model bisnis/produk yang telah diamati sebelumnya sehingga menghasilkan model-model baru atau penemuan baru. Metode ATM dapat dikatakan sebagai suatu strategi yang tidak sama dengan meniru atau sering disebut dengan plagiat karena di dalamnya terdapat kegiatan modifikasi yang dengan jelas mencari kelemahan atau kekurangan yang ada pada suatu model yang sudah ada sebelumnya dan kemudian mengganti atau menambahkan sesuatu, sehingga terbentuklah suatu model yang baru, metode ATM berkembang dan biasa digunakan dalam strategi menciptakan bisnis baru, metode ATM juga merupakan solusi praktis dan sah bagi siapa saja yang ingin memulai bisnis.

Ketika seseorang mengamati sesuatu konsep atau produk dari bisnis yang sudah berjalan ketika itulah ia

sedang belajar untuk mengetahui bagaimana cara, proses, alat atau bahan yang digunakan untuk mampu menciptakan konsep atau produk yang sama.

Ketika seseorang meng-Tiru konsep atau produk bisnis yang sudah berjalan pada saat itulah ia sedang melatih kompetensinya untuk mampu mencitakan konsep atau produk bisnis yang sama.

Ketika seseorang me-Modifikasi konsep bisnis atau produk yang sudah berjalan untuk menjadi konsep bisnis atau produk baru miliknya pada saat itulah ia telah berhasil mencurahkan segenap kreativitas dan inovasinya untuk menciptakan perbedaan dengan menambahkan keunggulan nilai atau fungsi dari konsep bisnis atau produk yang sebelumnya pernah dia tiru.

Bagi anda yang saat ini telah menyadari *willpower* dalam dirinya ingin keluar dari zona nyaman dan memulai belajar bisnis UMKM silahkan tentukan konsep atau produk bisnis apa yang akan diterapkan metode ATM (*Amati, Tiru, Modifikasi*) sehingga tercipta konsep bisnis atau produk baru. Anda akan mendapatkan pengalaman bagaimana proses menciptakan produk sendiri, kemudian berjuang untuk mengenalkan dan menjualnya, dan anda akan merasakan bagaimana rasanya ketika produk anda dikenal dan dibeli konsumen. Anda pasti akan merasakan kebahagiaan yang berpadu dengan kebanggaan atas kerja keras anda menciptakan konsep bisnis atau produk baru tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi, M Kwartono. 2007. *Analisis Usaha Kecil dan Menengah*. Yogyakarta: AndiOffset.
- <https://economy.okezone.com/read/2020/12/02/320/2320021/ingat-krisis-1998-umkm-penyelamat-ekonomi-ri-bukan-konglomerat>
- <https://kompaspedia.kompas.id/baca/paparan-topik/kebijakan-perlindungan-dan-pemulihan-umkm-di-tengah-pandemi-covid-19>
- Ina Primiana, 2009. *Menggerakkan Sektor Riil UKM dan Industri*. Bandung: Alfabeta.
- Rudjito. 2003. Strategi pengembangan UMKM Berbasis Sinergi Bisnis, dalam Makalah yang disampaikan pada seminar peran perbankan dalam memperkuat ketahanan nasional kerja sama Lemhanas RI dengan BRI.
- Suherman, M., Wijoyo, H., & Indrawan, I. 2020. *INDUSTRY 4.0 vs SOCIETY 5.0*.
- Sunarsi, D. 2020. Implikasi Digitalisasi UMKM. *Digitalisasi UMKM*, 57.
- Suroso. 2011. Pemikiran *Ki Hadjar Dewantara* Tentang Belajar dan Pembelajaran. Salatiga: Scholaria Jurnal *Pendidikan dan Kebudayaan*. Vol.1 No.1. Mei 2011: 46-72.

TENTANG PENULIS



Muhammad Abid, penulis lahir di Kuningan 20-April-1991. Saat ini penulis tercatat sebagai dosen aktif di Universitas Pamulang, Prodi Manajemen S1. Penulis berdomisili di Depok, Jawa Barat.

Terima kasih, semoga tulisan ini memberi inspirasi bagi para pembaca.

Motivasi diri: *Lakukanlah yang terbaik yang bisa dilakukan, biarkan Allah SWT yang menentukan hasilnya.*

MENUMBUH KEMBANGKAN *MINDSET* DAN *SKILL* KEWIRAUSAHAAN BAGI KAWULA MUDA

Oleh: Nopi Oktavianti

Jumlah wirausahawan di Indonesia saat ini kurang lebih hanya sekitaran 3% (tiga persen) dari jumlah penduduk Indonesia, tentu saja angka tersebut merupakan angka yang terbilang cukup kecil jika dibandingkan dengan jumlah populasi penduduknya dan lebih sedikit bila dibandingkan dengan Negara tetangga Malaysia yang berjumlah 6% (enam persen) dari jumlah penduduknya, Singapura yang berjumlah 7% (tujuh persen) dari jumlah penduduknya, sedangkan Thailand memiliki 5% (lima persen) dari jumlah penduduknya. Negara yang maju salah satu cirinya adalah Negara yang memiliki banyak wirausahawan atau pebisnis di dalamnya. Karena peran seorang wirausahawan sangat penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi sebuah negara. Berikut ini beberapa peran seorang wirausahawan diantaranya adalah:

1. Membuka lapangan kerja

Untuk membantu segala kegiatannya baik itu bantuan secara fisik maupun bantuan ide biasanya wirausaha yang mulai berkembang akan membutuhkan sebuah team dalam melakukan aktivitasnya. Kebutuhan akan team tersebutlah yang akan membuka kesempatan kerja bagi masyarakat, sehingga terciptanya lapangan kerja yang artinya akan mengurangi jumlah pengangguran. Semakin banyak team yang dibutuhkan maka semakin banyak pula lapangan pekerjaan yang tersedia.

2. Meningkatkan pendapatan nasional

Dengan terserapnya tingkat pengangguran maka sudah pasti pendapatan perkapita dan daya beli masyarakat pun akan tumbuh dan berpengaruh pada kenaikan pendapatan nasional.

3. Mengurangi kesenjangan ekonomi dan social

Semakin banyak wirausahawan maka semakin berkurang pula kesenjangan ekonomi dan sosial, lama kelamaan pendapatan masyarakat semakin bertambah kesenjangan antara masyarakat yang berpenghasilan tinggi dan masyarakat yang berpenghasilan rendah akan semakin berkurang.

4. Mendorong terciptanya masyarakat adil dan makmur

Dengan semakin bertambahnya wirausahawan yang kreatif dan inovatif maka akan berpengaruh pada meningkatnya pendapatan masyarakat yang berdampak positif terhadap kesejahteraan masyarakat yang adil dan makmur.

5. Menambah investasi di dalam negeri

Berkembangnya wirausaha yang ada akan menyebabkan bertambahnya investasi dalam negeri dan akan mengurangi ketergantungan terhadap investasi asing.

6. Menambah pemasukan sektor pajak

Wirausahawan merupakan salah satu sektor penyumbang pajak terbesar yang dapat bermanfaat dalam memajukan perekonomian nasional.

Untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut maka dibutuhkan *mindset* dan *skill* dari seseorang untuk menjadi

wirausahawan yang sukses, lantas bagaimana cara menumbuhkan jiwa kewirausahaan khususnya bagi kalangan kawula muda saat ini.

Kawula muda merupakan orang-orang yang memiliki usia antara 17-30 tahun, ciri-ciri biologisnya mereka memiliki sifat kedewasaan walaupun tidak semua bisa disamaratakan, sebab tidak semua kawula muda sadar akan perannya di dalam sebuah negeri. Kawula muda merupakan garda terdepan dalam sebuah Negara mengapa demikian, sebab pada usia muda pemuda-pemuda memiliki sifat yang suka dengan tantangan, keingintahuan, dan petualangan. Selain itu pula kawula muda cenderung memiliki kreativitas yang tinggi, inovatif terutama dalam bidang teknologi dan komunikasi, kawula muda lebih mudah menyerap dan beradaptasi dengan teknologi saat ini yang makin lama semakin berkembang pesat.

Banyak contoh dari kawula muda yang sudah sukses di dunia *entrepreneur*, karena mereka lebih dulu menyadari kekurangan serta potensi yang mereka miliki. Sebagai generasi milenial mereka tidak ingin tinggal diam menerima atau menunggu nasib dan takdir begitu saja untuk mewujudkan impiannya.

Dalam menumbuh kembangkan jiwa kewirausahaan dikalangan kawula muda memang tidak mudah, dibutuhkan motivasi yang dapat menggerakkan para kawula muda bahwa sesungguhnya mereka bukan lagi sebagai pencari kerja melainkan sebagai pencipta lapangan kerja. Sebagai pencipta lapangan pekerjaan mereka perlu mempersiapkan diri untuk berwirausaha sedini mungkin.

A. Mengenal Potensi Diri

Menurut Sri Habsari (2005:2) potensi adalah kemampuan dasar yang dimiliki oleh seseorang yang masih terpendam

dan mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan jika didukung dengan latihan dan sarana yang memadai.

Setiap orang masing-masing memiliki potensi yang tersembunyi di dalam dirinya, banyak orang yang mengabaikan bahkan tidak menganggap serius potensi yang dimilikinya. Cara mengenali potensi diri ini dapat diawali dengan mengenali diri sendiri dengan mencari tahu kelebihan dan kelemahan yang ada. Mencari tahu kelebihan itu akan lebih mudah jika dibandingkan dengan mencari tahu kelemahan diri sendiri, karena manusia memiliki sifat yang cenderung egois tidak mau atau bahkan malu mengakui kelemahan yang ada. Jika masalahnya seperti itu anda dapat meminta pendapat dari orang-orang terdekat di sekeliling anda.

Langkah selanjutnya yaitu dengan menuliskan semua cita-cita dan harapan yang anda miliki dengan jelas, disertai dengan target dan cara mencapainya. Dengan begitu anda akan terfokus pada cita-cita dan harapan tersebut. Dalam mencapai cita-cita itu anda akan termotivasi untuk memperluas wawasan yang belum dimiliki. Wawasan inilah yang nanti akan menjadi bekal kekuatan diri anda mencapai kesuksesan terhadap cita-cita yang diinginkan.

Dengan mengenali potensi diri yang dimiliki kelak anda akan menjadi pribadi yang berkarakter unggul, sehingga potensi yang ada akan membuat anda lebih mudah menjadi seseorang yang sukses di dalam segala bidang.

Selain potensi diri ternyata ada potensi lain yang diperlukan oleh seorang calon wirausahawan maupun orang yang sudah menjadi wirausahawan. Potensi wajib untuk membangun dan mengembangkan usahanya. Potensi tersebut diantaranya:

1. Teknis

Kemampuan teknis ini merupakan kemampuan yang berhubungan dengan hard skill. Kemampuan teknis meliputi ilmu pengetahuan, teknologi dan juga berbagai jenis kemampuan dan keterampilan lainnya terkait bidang ilmu yang ditekuni.

2. Manajemen

Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, koordinasi, dan control pada sumber daya baik sumber daya manusianya ataupun sumber daya alamnya, agar tujuan yang ingin dicapai dapat berjalan secara efektif dan efisien seorang wirausahawan harus memiliki kemampuan manajemen yang baik dalam mengelola sebuah perusahaan atau usaha yang sedang dijalaninya.

3. Kewirausahaan

Maksudnya adalah memiliki keterampilan seperti kedisiplinan, pengambilan risiko, pemikir inovatif, memiliki jiwa kepemimpinan, dan orientasi pada perubahan.

B. Karakteristik Wirausahawan

Wirausahawan adalah segala upaya membangun usaha atau lapangan pekerjaan secara mandiri dengan didasari inovasi dan kreativitas yang dimiliki seseorang untuk menghasilkan keuntungan secara finansial.

Jika anda ingin menjadi seorang wirausahawan yang unggul, maka anda harus memiliki karakter-karakter di bawah ini:

1. Fokus

Seorang wirausaha harus focus pada tujuan yang ingin dicapai, jika anda tidak focus pada apa yang anda mulai, bisa dipastikan bisnis yang akan anda jalani akan

tersendat. Dengan focus pada satu bidang maka anda akan dapat meningkatkan nilai bisnis yang sedang dijalani. Hasilnya akan jauh berbeda antara wirausahawan yang focus pada satu bidang dengan wirausahawan yang hanya melakukan usahanya itu sebagai tambahan atau selingan diluar pekerjaannya.

2. Percaya diri

Sikap percaya diri merupakan modal utama bagi seorang calon wirausahawan atau seorang wirausahawan, dengan kepercayaan diri yang dimiliki, seseorang akan bertekad untuk melakukan sesuatu yang ingin dicapai dengan disertai keyakinan bahwa ia memiliki kemampuan untuk mencapai tujuan yang diinginkannya.

3. Advantage

Target seorang wirausahawan adalah keuntungan. Menjadi seorang wirausahawan akan memungkinkan mendapatkan keuntungan yang lebih besar jika dibandingkan dengan seseorang yang bekerja untuk orang lain atau menjadi seorang karyawan sebuah perusahaan. Memiliki target akan membuat seseorang semakin termotivasi dan berusaha untuk mengejar apa yang sudah menjadi tujuannya.

4. Kreatif

Seorang wirausahawan wajib memiliki pemikiran yang kreatif terutama dalam hal promosi terhadap usaha yang dijalaninya, mengapa demikian jika seorang wirausahawan tidak memiliki pemikiran yang kreatif maka anda akan kesulitan dalam menghadapi persaingan pasar.

5. Pandai mengelola Ego

Ego merupakan bagian dari kepribadian diri, ego selalu mengutamakan kepentingan diri sendiri, dan tidak peduli terhadap orang lain, biasanya jika terjadi masalah orang lain yang selalu disalahkan sedangkan diri anda berada di posisi yang benar. Alasan mengapa menjadi seorang wirausahawan harus pandai mengelola ego diri sendiri karena jika anda tidak lebih mengutamakan diri sendiri di atas kepentingan usaha yang sedang anda jalani, maka sikap anda tersebutlah yang menjadi penghambat utama usaha yang anda jalani.

C. *Mindset* Awal yang Harus Dimiliki Wirausahawan

Seorang wirausahawan harus dapat mengatur *mindset* atau pola pikirnya, *mindset* merupakan hal penting bagi seorang wirausahawan sebagai langkah awal menuju kesuksesan. Berikut *mindset* awal yang harus dimiliki seorang wirausahawan:

1. Berpikir positif

Seorang wirausahawan atau calon wirausahawan harus selalu berpikir positif, menjadi sukses tidaklah mudah, pastinya perlu melalui proses dan tidak menutup kemungkinan anda akan bertemu dengan kegagalan dan kendala terutama di tahap awal usaha. Di posisi inilah anda diuji apakah anda cukup kuat untuk bangkit atau menyerah atas usaha yang sedang anda jalani. Sebagian orang akan memutuskan berhenti melakukannya saat bertemu dengan kegagalan, padahal kegagalan adalah sebuah proses pembelajaran, jika anda berpikir positif anda akan bisa menemukan faktor-faktor apa saja yang membuat usaha anda gagal dan anda dapat segera memperbaikinya.

2. Bertanggung jawab terhadap keputusan yang diambil

Pengambilan keputusan merupakan usaha penciptaan kejadian-kejadian dan pembentukan masa depan sebuah usaha yang sedang dijalani. Pada dasarnya setiap keputusan pasti ada konsekuensinya. Hanya saja yang membedakan adalah sikap dan tanggung jawab anda dalam mengambil keputusan tersebut. Dapatkah anda menanggung segala konsekuensi atau akibat yang terjadi terhadap keputusan yang telah dipilih. Seorang wirausahawan harus bertanggung jawab terhadap segala aspek yang terkait dengan usahanya.

3. Mulai dari sekarang

Mulailah melakukannya dari sekarang jangan tunda nanti karena kesuksesan tidak akan datang menghampiri jika anda tidak memulainya, semangat untuk maju dan pantang menyerah untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

4. Siap dan berani untuk gagal

Banyak orang yang ragu untuk bertindak karena takut dengan yang namanya kegagalan. Pada dasarnya kegagalan merupakan sebuah proses pembelajaran agar bisnis atau usaha yang anda jalani lebih baik lagi ke depannya. Semua orang yang telah sukses pasti pernah merasakan gagal, oleh sebab itu jangan pernah takut dengan kegagalan atau kerugian, karena itu semua adalah tahap awal untuk mencapai kesuksesan. Cara meminimalisir kegagalan adalah dengan belajar dari kesalahan dan jangan mengulangi untuk kedua kalinya.

5. Komitmen

Seorang wirausahawan harus pula memiliki komitmen yang tinggi terhadap usaha yang sedang

dijalaninya, orang yang berkomitmen akan memiliki loyalitas terhadap apa yang sedang dilakukan untuk mencapai tujuannya. Perilaku seorang wirausahawan yang berkomitmen tinggi dalam menjalankan usahanya antara lain:

- a. Tau ke mana arah tujuan bisnis atau usahanya
- b. Memiliki motivasi yang tinggi untuk menjalankan usahanya
- c. Berkemauan keras menyelesaikan tugas dan tanggung jawabnya
- d. Teliti dalam menjalankan usahanya
- e. Tidak menunda-nunda sesuatu yang berkaitan dengan tugas dan tanggung jawabnya sebagai seorang wirausahawan
- f. Percaya diri
- g. Rajin, tekun dan tabah di dalam berwirausaha
- h. Mampu menggunakan waktu sebaik-baiknya dalam berwirausaha

6. Mencari peluang baru

Seorang wirausahawan tidak akan menunggu peluang datang tetapi mereka terus aktif mencari peluang-peluang baru yang dapat mereka garap. Itu sebabnya wirausahawan yang sukses dengan usahanya biasanya memiliki beberapa usaha yang dijalani karena mereka sangat jeli dalam melihat dan tidak menyia-nyiakan peluang yang ada.

D. Cara Menumbuhkan Jiwa Berwirausaha

1. Membaca dan mempelajari kisah sukses orang lain dalam menjalankan sebuah bisnis.

Seringkali pengalaman orang lain bisa menjadi pelajaran yang sangat berharga bagi diri sendiri untuk menumbuhkan jiwa berusaha. Ketika kita membaca

perjalanan hidup seorang pebisnis sukses kita akan ikut tergerak untuk melakukan hal-hal yang mungkin belum pernah kita lakukan, dan itu dapat memberikan pandangan baru serta semangat untuk mendirikan sebuah usaha.

2. Mengikuti kelas berwirausaha

Mengikuti kelas atau seminar untuk pemula dalam dunia bisnis akan sangat bermanfaat dalam menumbuhkan jiwa berwirausaha yang mungkin tidak akan didapatkan ditempat lain. Di sana Anda akan mendapatkan ilmu-ilmu atau tips bagaimana cara mendirikan sebuah usaha secara langsung dari ahlinya.

3. Melatih kepekaan terhadap peluang bisnis

Menjadi seorang wirausahawan harus punya keahlian khusus yang tidak dimiliki orang lain, antara lain peka terhadap peluang yang ada. Karena saat peluang terlewatkan, maka akan sulit mendapatkannya lagi. Untuk menumbuhkan jiwa berwirausaha anda dianjurkan untuk melatih kepekaan terhadap peluang bisnis yang ada di sekitar. Karena bagi seorang wirausahawan setiap kebutuhan sehari-hari atau gaya hidup orang lain akan dapat dijadikan sebuah peluang untuk menjalankan sebuah bisnis atau usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Setyawati, E., Widjayanti, C. E., Siraiz, R. R., & Wijoyo, H. 2021. Pengujian keamanan komputer kriptografi pada surat elektronik berbasis website dengan enkripsi metode MD5. *Jurnal Manajemen Informatika Jakarta*, 1(1), 56-67.
- Suherman, M., Wijoyo, H., & Indrawan, I. 2020. *INDUSTRY 4.0 vs SOCIETY 5.0*.
- Sunarsi, D. 2020. *Implikasi Digitalisasi UMKM. Digitalisasi UMKM*, 57.
- Triguno. 2003. *Budaya Kerja (falsafah, tantangan, lingkungan, yang kondusif, kualitas, pemecahan masalah)*. Jakarta: PT Golden Terayon Press.
- Wijoyo, H., Indrawan, I., Yonata, H., & Handoko, A. L. 2020. *Panduan Pembelajaran New Normal Dan Transformasi Digital*.
- Wijoyo, H., & Sunarsi, D. 2020. *Manajemen internasional*. Solok: CV. Insan Cendekia Mandiri.

TENTANG PENULIS



Nopi Oktavianti, lahir di Bogor, Oktober 1986. Menyelesaikan pendidikan S1 di Universitas Pamulang pada tahun 2015 dan S2 di Universitas Pamulang pada tahun 2018. Saat ini penulis tercatat sebagai dosen tetap di Universitas Pamulang. Memiliki dua orang putra serta memiliki usaha yang bergerak dalam bidang *Wedding Organizer*.

“Jangan menunggu sukses untuk menjadi orang yang bermanfaat, namun bermanfaatlah terlebih dahulu, karena itu yang akan mengantarkan kita kepada kesuksesan”.

***MINDSET* BERWIRSAUSAHA HARUS DIBANGUN SEJAK DINI**

Oleh: Rizka Wahyuni Amelia, S.E., M.M.

Sudah sejak satu tahun terakhir ini saya banyak bergumul dengan para wirausahawan walaupun hanya sekadar sharing via chat di Group WA atau via zoom. Ya, karena sejak awal tahun kemarin adalah masa di mana pandemi Covid-19 merebak. Bermula dari kota Wuhan tepatnya di Tiongkok, virus jenis baru ini telah menyebar ke berbagai belahan negara di dunia yang menyebabkan timbulnya penyakit coronavirus disease 2019 atau yang disebut juga dengan Covid-19. Tentunya, kondisi ini tidak boleh dianggap remeh dan dibiarkan begitu saja. *World Health Organization* (WHO) pun juga sudah menetapkan pandemi Covid-19 sejak 11 Maret 2020 yang lalu.

Apa Itu Pandemi?

Pandemi sendiri merupakan sebuah epidemi yang telah menyebar ke berbagai benua dan negara, umumnya menyerang banyak orang. Sementara epidemi sendiri adalah sebuah istilah yang telah digunakan untuk mengetahui peningkatan jumlah kasus penyakit secara tiba-tiba pada suatu populasi area tertentu.

Pasalnya, istilah pandemi tidak digunakan untuk menunjukkan tingginya tingkat suatu penyakit, melainkan hanya memperlihatkan tingkat penyebarannya saja. Perlu diketahui, dalam kasus pandemi Covid-19 ini menjadi yang pertama dan disebabkan oleh virus corona yang telah ada sejak akhir tahun lalu.

Sebelum pandemi Covid-19 ini menyerang, pada tahun 2009 yang lalu pernah merebak virus yang bernama flu babi. Penyakit ini bisa terjadi ketika *strain influenza* baru atau

H1N1 menyebar ke seluruh belahan dunia, termasuk Indonesia.



Sumber: proposify.biz/blog

Nah, dari sejak saat itu saya banyak bergaul walau hanya lewat media social sekalipun dengan para wirausahawan dan saya semakin yakin bahwa memang mindset berwirausaha haruslah ditumbuhkan sejak kecil. *"It's a learning of a lifetime."* Belajar menjadi *entrepreneur* adalah belajar seumur hidup dan harus dimulai sedini mungkin, bahkan sejak balita.

Karena itu orang tua harus memiliki apa yang saya sebut *"entrepreneurial vision"* terhadap anak-anak mereka, sebuah visi untuk menjadikan anak-anak mereka menjadi generasi wirausahawan yang hebat di masa datang. Kalau generasi masa depan Indonesia didominasi oleh wirausahawan hebat, maka 1000% saya yakin Indonesia bakal menjadi negara hebat. Negara hebat sekelas Amerika Serikat atau Cina pasti bisa kita libas.

Berkat ilmu sharing yang saya dapatkan, akhirnya saya tergoda untuk mengidentifikasi kemampuan apa saja sih yang harus diajarkan ke anak-anak kita agar mereka bisa menjadi wirausahawan hebat kelak. Berikut ini adalah 7

“*entrepreneurial skill*” yang harus diajarkan ke anak sejak dini.

1. *Innovation*

Modal dasar seorang *entrepreneur* adalah kemampuan mencari ide-ide produk/bisnis yang unik dan merealisasikannya. Karena itu sejak dini anak-anak harus dibiasakan di mana pun dan kapan pun mengamati setiap kejadian yang ada di sekitarnya untuk dijadikan ide produk/bisnis. Setiap kejadian di sekitar kita (di jalan, di pasar, di mal, bahkan di tempat pembuangan sampah) bisa menjadi sumber ide yang luar biasa untuk produk/bisnis.

Karena itu, saat orang tua mengajak si anak jalan-jalan ke pasar atau ke mall, itulah saat yang tepat untuk melatih daya inovasi dan kreativitas. Alih-alih mengumbar nafsu si anak dalam berbelanja, orang tua bisa mengarahkan dan memancing imajinasi si anak untuk menemukan ide produk/bisnis. Saat melihat mainan-mainan di mal misalnya, si orang tua bisa tanya: “Bisa nggak kamu punya ide yang lebih baik dari ini?”

2. *Take Risk*

Ciri unik seorang *entrepreneur* adalah keberaniannya dalam mengambil risiko. Mengambil risiko tak bisa diajarkan dengan ceramah, tapi harus praktik langsung dengan memberinya modal riil untuk berbisnis. Tentu awalnya dari bisnis-bisnis yang gampang dan kecil risikonya. Pelan-pelan seiring usianya tingkat risiko itu ditingkatkan.

3. *Making Money*

Motivasi paling ampuh bagi seorang *entrepreneur* adalah bisa menghasilkan banyak uang. Karena itu sejak kecil anak-anak perlu ditanamkan untuk bisa

menghasilkan uang, bukan sebaliknya hobi menghabiskan uang. Hal yang perlu ditanamkan kepada si anak bukanlah semata uangnya, tapi kerja keras yang sudah mereka lakukan dalam menghasilkan uang. Jadi uang adalah bentuk “penghargaan” atas kerja keras tersebut. Kita tahu menghasilkan duit itu tidak gampang. Karena itu begitu si anak tahu susahnya mencari duit, maka mereka akan sangat arif dan bijaksana dalam membelanjakan uang yang dipunyainya.

4. *Selling*

Untuk bisa menghasilkan duit, seorang *entrepreneur* harus piawai menjual. Karena itu si anak harus sejak dini dilatih untuk bisa menjual dan menghasilkan profit. Caranya harus praktik langsung, dimulai dari yang simpel-simpel.

5. *Service*

Seorang *entrepreneur* tak cukup hanya piawai dalam menjual. Setelah konsumen didapat maka ia harus bisa terus membuat si konsumen *happy* dan *satisfied* agar mereka terus membeli produk kepadanya. Di sinilah keterampilan servis (*service skill*) dibutuhkan. Kalau *selling* diarahkan untuk “mendapatkan” konsumen, maka *service* diarahkan untuk “menjaga” konsumen agar loyal. Karena itu setelah si anak bisa menghasilkan konsumen yaitu teman-temannya di sekolah, maka ia juga harus “menjaganya” agar terus membeli produk kepadanya.

6. *Perseverance*

Seorang *entrepreneur* haruslah tahan banting. Sukses-gagal adalah makanan tiap hari seorang *entrepreneur*. Karena itu anak-anak juga harus dilatih sejak dini untuk tahan banting. Kalau menerima

kesuksesan itu mudah. Yang sulit adalah menerima kegagalan. Ketika si anak sudah mulai berbisnis kecil-kecilan lalu gagal, maka perasaan bersalah, putus asa, nggak pede, hingga rasa frustrasi akan menghampiri. Ketika ini terjadi, orang tua harus bisa memainkan peran sebagai *coach* dan mentor untuk membangkitkan semangatnya kembali. Anak harus dilatih untuk bisa menerima kegagalan, dan bangkit kembali dari keterpurukan.

7. *Leadership*

Seorang *entrepreneur* tak bisa kerja sendirian. Ia harus bekerja di dalam sebuah tim dan di dalam tim tersebut ia harus memainkan peran sebagai pemimpin. Sebagai pemimpin ia harus bisa memotivasi dan menggerakkan rekan-rekannya di dalam tim untuk mencapai tujuan tim. Karena itu sejak dini si anak juga harus dibiasakan bekerja secara bersama dan bisa memotivasi/menggerakkan teman-temannya.

Teori minat berwirausaha menurut para ahli:

Secara sederhana, pengertian *entrepreneur* atau disebut juga wirausahawan adalah seperti itu, untuk pengembangannya berikut macam-macam pengertian *entrepreneur* yang dikemukakan oleh para ahlinya:

Menurut Thomas W Zimmerer pengertian *entrepreneur* adalah penerapan kreativitas dan keinovasian untuk memecahkan permasalahan dan upaya memanfaatkan peluang-peluang yang dihadapi orang setiap hari.

Peter F Drucker mendefinisikan pengertian *entrepreneur* adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda, bahasa kerennya *ability to create the new and different*.

Menurut Kasmir pengertian *entrepreneur* adalah orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan.

Sedangkan menurut Zimmerer pengertian *entrepreneur* adalah suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan.

Terakhir, menurut Soeparman Spemahamidjaja pengertian *entrepreneur* adalah suatu kemampuan (ability) dalam berfikir kreatif dan berperilaku inovatif yang dijadikan dasar, sumber daya, tenaga penggerak tujuan, siasat kiat dan proses dalam menghadapi tantangan hidup.

Iya, itu adalah pengertian *entrepreneur* menurut para ahli. Sebenarnya masih banyak definisi-definisi yang dapat dijadikan rujukan, tetapi menurut saya lima ini sudah dapat mewakili dan memberikan informasi bagi yang membutuhkannya.

Nah, sekarang saya akan membahas mengenai bagaimana mindset awal seorang *entrepreneur* yang benar untuk bisa sukses dan tentunya hal inilah yang harus diajarkan ke anak-anak sejak dini agar mereka bisa menjadi wirausahawan hebat kelak, berikut ulasannya:

1. Jangan pernah berfikir Instan

Dalam berbisnis apapun jangan sekali kali ingin berhasil secara Instan, baik itu bisnis online maupun offline semua itu butuh proses untuk kesana dan perlu waktu untuk menuju puncaknya. Jika Anda tergiur berbisnis karena hasil yang cepat, maka bersiap-siap pula untuk hancur cepat, istilah “hal yang dibangun dengan instan, akan roboh secara instan pula”.

Mie instan aja perlu proses untuk membuatnya, apalagi hal yang namanya sukses pasti perlu proses juga. Nikmati prosesnya dan jangan menyerah, taukah jika

Thomas A. Edison berhenti pada percobaan yang keseratus, maka bohlam tidak pernah akan jadi. Pada hakikatnya, ketika Anda berhenti di langkah ke 100 sesungguhnya pada langkah 101 itu akan terlihat jalan untuk sukses.

2. Jangan berfikir Gratisan

Salah satu kendala dalam berbisnis adalah pola pikir ingin yang gratisan, maksudnya sangat perhitungan untuk investasi ilmu, seperti ikut seminar, training, e-course, kursus, dll yang bertujuan untuk menambah skill berbisnis. Belajar secara gratis memang tidak mengeluarkan biaya, tetapi sebagai gantinya akan menemukan trial & error, dan harus siap untuk itu. Ini penting sekali loh untuk diajarkan ke anak-anak apalagi usia di usia emasnya anak.

Jika belum mempunyai dana, maka belajar yang gratisan juga tidak mengapa tetapi sebagai gantinya harus mengorbankan waktu untuk belajar, sampai menemukan formula yang tepat pada bisnis.

3. Siap dan berani untuk Gagal

Entah mengapa dan bahkan kebanyakan orang yang sampai pada titik sukses pada bisnisnya itu pernah merasakan yang namanya gagal, sudah menjadi rumus orang yang sukses itu adalah memiliki jatah gagal mereka masing-masing. Jadi untuk yang mulai terjun ke dunia entrepreneur jangan takut untuk gagal, kerjakan yang terbaik niscaya hasil baik akan datang.

Salah satu cara untuk meminimalisir kegagalan tersebut dengan belajar pada orang yang sudah sukses dan jangan turuti kegagalannya, itulah cara terbaik untuk meminimalisirnya

Nyatanya, mengenalkan wirausaha sejak dini sangat diperlukan untuk meningkatkan kemandiriannya. Sebenarnya juga ada beberapa metode yang bisa dicoba untuk awal mula mengenalkan wirausaha pada anak, salah satunya melalui permainan. Salah satu permainan yang kerap menjadi favorit anak-anak usia 4-6 tahun, salah satunya adalah bermain pasar-pasaran. Meski terkesan mereka hanya terlihat saling berceletoh tak karuan, namun banyak manfaat saat anak bermain jual beli tersebut. Diantaranya:

1. Asah Imajinasi

Bermain jual beli kaya imajinasi. Anak boleh jadi akan berperan bak seorang pembeli dengan segenap kebutuhan dan uang di tangan. Atau sebagai penjual di mana ia memiliki sejumlah barang.

Aktivitas ini turut mengembangkan daya khayal sang buah hati. Saat menjadi penjual, anak akan menawarkan barang, merayu pembeli, dan lainnya. Demikian juga saat ia berperan sebagai pembeli, ia akan menawar barang, memilih, dan lainnya.

2. Terlatih Bahasa

Saat jual beli, terciptalah interaksi dan komunikasi antara penjual dan pembeli. Anak belajar berkomunikasi sesuai dengan peran yang dimainkan, baik saat membeli, memilih barang, menawar, menyerahkan uang. Kemampuan berbahasa anak semakin terlatih.

3. Mengenal Fungsi Uang

Aktivitas jual beli membuat anak memahami fungsi uang. Untuk mendapatkan barang, ia perlu mengeluarkan uang. Ia pun menjadi tahu, uang memiliki nilai tertentu dan dapat berfungsi sebagai alat tukar.

Meski begitu, nilai nominal yang tertera pada lembar uang belum bermakna bagi anak, namun ia sudah tahu, semakin banyak koin atau lembaran yang dikeluarkan untuk membeli barang, maka semakin mahal barang tersebut.

4. Mengenal Nilai Benda

Lewat jual beli, anak tahu nilai benda-benda yang dibelinya. Sekalipun jumlah atau besaran dari uang yang dikeluarkan masih bersifat abstrak, apakah itu jumlah yang besar atau tidak. Namun anak mengetahui bahwa benda itu bernilai karena harus ditebus dengan uang.

5. Memicu Jiwa Wirausaha

Kemampuan wirausaha perlu dikenalkan sejak dini. Dengan mengenalkan permainan jual beli, secara tidak langsung, orang tua sudah mengenalkan jiwa *entrepreneurship* kepada anak.

Di zaman sekarang ini, apalagi pada masa pandemic Covid-19 jiwa kewirausahaan harus ada pada setiap individu. Saya memang saat ini sedang bekerja di sebuah perusahaan Logistik serta menjadi Dosen tetap di Universitas Pamulang, namun tidak menjadi hambatan bagi saya untuk berwirausaha juga. Alhamdulillah saat ini saya sudah mempunyai usaha sebuah kedai makanan dan minuman yang saat ini banyak digandrungi oleh semua kalangan dari anak kecil sampai orang dewasa.

Maka perlu sekali adanya upaya untuk mempertajam pemahaman jiwa wirausaha pada anak-anak terutama dengan berbagai cara salah satunya adalah yang sudah saya paparkan pada tulisan saya ini. Wirausaha bukan hanya dunianya orang dewasa, tapi juga bisa menjadi bagian dari dunianya anak-anak. Bedanya, wirausaha pada anak-anak tak

bisa dijalankan sendirian, namun membutuhkan bimbingan dan dukungan dari orang dewasa, orangtua maupun guru. Anak-anak yang mengenal dunia wirausaha sejak dini, akan mendapati manfaat untuk bekal masa depan kelak.

Pada tahapan usia yang terbilang belia, anak-anak yang belajar menumbuhkan jiwa wirausaha, akan tumbuh menjadi pribadi yang kreatif. Kreativitas yang terlatih sejak dini, termasuk melalui berbagai ajang dan kegiatan kewirausahaan, menjadi modal utama produktivitas dan kemandirian anak kala ia dewasa.

DAFTAR PUSTAKA

- Dadan Rosana. 5 Strategies of Entrepreneurship Learning (5 Soel) Untuk Menghasilkan Real Entrepreneur Melalui Pembentukan Mind-Set, Attitude, Skills, And Knowledge.
- Drucker.Peter.F. 1993. *Inovasi Dan Kewiraswastaan*. Jakarta: Erlangga.
- <http://www.bisnisrumahanpemula.com/pengertian-entrepreneur/>
- Kasmir. 2010. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Suherman, M., Wijoyo, H., & Indrawan, I. 2020. *Industry 4.0 Vs Society 5.0*.
- Sunarsi, D. 2020. Implikasi Digitalisasi UMKM. *Digitalisasi UMKM*, 57.
- Zimmerer, Thomas Wdan Scarborough, Norman M. 2008. *Kewirausahaan dan Manajemen. Usaha Kecil*. Jakarta: Salemba Empat.

TENTANG PENULIS



Rizka Wahyuni Amelia, S.E., M.M., penulis lahir di Jakarta pada Tanggal 04 Januari 1992 adalah seorang Dosen aktif di Perguruan Tinggi Swasta, Universitas Pamulang Prodi Manajemen S1 serta bekerja sebagai karyawan tetap di sebuah Perusahaan Logistik di Alam Sutera,

Tangerang. Anak ketiga dari empat bersaudara, sudah menikah dan saat ini dikaruniai seorang anak laki-laki.

No Hp/WA 0857-1920-8868

Terima kasih, semoga tulisan ini bermanfaat.

“Gagal Itu Urusan Nanti Yang Penting Kita Sudah Mencoba”

WAKTUNYA MENJADI *ENTREPRENEUR*

Oleh: Melda Wiguna

A. Munculnya Masyarakat Ekonomi Asean

Saat ini kita sedang berada di masa MEA. Mungkin untuk beberapa kalangan, MEA masih asing terdengar, walaupun hakikatnya MEA sudah menyebar hingga ke penjuru Indonesia. Apa itu MEA? MEA adalah singkatan dari Masyarakat Ekonomi Asean. MEA memiliki suatu pola yang mengintegrasikan ekonomi negara-negara ASEAN (*Association of Southeast Asia Nations*) dengan cara membentuk sistem perdagangan yang bebas antara negara-negara anggota ASEAN. Seluruh anggota ASEAN pun telah menyepakati perjanjian tersebut, termasuk Indonesia. MEA dibentuk berlandaskan pada empat pilar, yaitu menjadikan ASEAN sebagai pasar tunggal dan pusat produksi, menciptakan pertumbuhan ekonomi yang seimbang, menjadi kawasan ekonomi yang kompetitif, dan integrasi ke ekonomi global.

Bentuk kerja sama MEA diantaranya adalah, pengembangan pada sumber daya manusia (SDM) dan adanya peningkatan kapasitas, konsultasi yang lebih dekat terhadap kebijakan makro keuangan dan ekonomi, memiliki langkah-langkah dalam pembiayaan perdagangan, meningkatkan infrastruktur, meningkatkan peran dari sektor swasta untuk dapat membangun MEA, dan pengakuan terkait kualifikasi profesional.

Dengan adanya MEA, Indonesia berpeluang untuk menjual berbagai macam keahliannya, hingga produk yang dimiliki ke berbagai penjuru negara, khususnya lingkup ASEAN. Memudahkan membeli produk-produk asing dengan harga bersaing, dan lain sebagainya. Hal tersebut merupakan salah satu dampak positif yang bisa menjadikan peluang bagi

warga negara Indonesia. Namun, dampak negatif tentunya juga ikut dirasakan oleh warga Indonesia. Tuntutan untuk warga Indonesia agar lebih mandiri lagi, mampu menciptakan peluang untuk dirinya sendiri hingga untuk orang-orang di sekitar yang memang sangat dibutuhkan saat ini. MEA membuat persaingan tenaga kerja menjadi lebih ketat bagi warga Indonesia sendiri. MEA juga membuat perdagangan semakin ketat, dengan mudahnya keluar masuk jalur perdagangan di ASEAN. Yang mampu menghambat jalannya produksi lokal adalah, masuknya produksi asing ke Indonesia dengan harga di bawah produk lokal. Tentunya hal tersebut membuat para produsen lokal kehilangan banyak konsumen. Konsumen tentunya memiliki keinginan di mana ia bisa mendapatkan barang yang bagus, namun dengan harga yang murah. Sulitnya pengawasan pada hal tersebut, tentu membuat produk lokal akan sedikit peminat.

Dari beberapa hal di atas menyadari begitu pentingnya kita untuk bisa mandiri dalam menciptakan dan atau melihat peluang. Melalui *entrepreneur*, kita bisa turut membantu negara dalam berbagai hal. Salah satunya mendukung MEA. Kita bisa turut andil juga dalam menjual produk lokal ke luar negeri. *Entrepreneur* itu sendiri memiliki pengertian yang luar biasa. Menurut Peter F Drucker, *entrepreneur* adalah suatu kemampuan yang dilakukan seseorang untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda, dari yang lainnya. Pendapat lain dari Arif F Adipranata, *entrepreneur* ialah sosok pengambil risiko yang diperlukan untuk mengelola dan mengatur bisnis serta menerima keuntungan finansial ataupun non finansial. Ada lagi pendapat lain dikutip dari Rhenald Kasali dalam Julianita Winda, *entrepreneur* adalah seseorang yang menyukai perubahan, menaklukan berbagai temuan yang membedakan dirinya

dengan orang lain, menciptakan nilai tambah, serta memberikan manfaat bagi dirinya dan orang lain.

Jadi begitu besar hakikatnya seorang *entrepreneur*. Ia dianggap mampu untuk menciptakan hal besar yang membawa manfaat untuk dirinya sendiri maupun orang lain. Keahliannya bukan semata berjualan namun lebih luas daripada itu. Keuntungan yang didapat bisa berupa finansial maupun non finansial.

B. Keuntungan Menjadi Entrepreneur

Menjadi seorang *entrepreneur* merupakan hal yang sama besarnya seperti menjadi seorang pemimpin. Mengapa dikatakan demikian? Karena seorang *entrepreneur* akan mampu mengarahkan, memimpin, serta memperbaiki setiap kekurangan dirinya hingga karyawan yang kelak dimilikinya. Menjadi seorang *entrepreneur* berarti telah mampu menciptakan peluang untuk dirinya, agar mampu bekerja sendiri, mendapatkan penghasilan sendiri tanpa terikat oleh peraturan perusahaan. Bahkan, jika usaha yang dipimpinya sudah semakin membesar, ia pun akan berpeluang menciptakan tenaga kerja bagi orang lain. Merekrut seorang bahkan lebih banyak lagi untuk dijadikan karyawannya dalam membantunya merintis sebuah usaha.

Lalu keuntungan apa saja yang bisa didapat seorang *entrepreneur*? Berbicara tentang keuntungan, tentunya hal tersebut adalah tidak terbatas. Seorang *entrepreneur* tidak selalu mendapatkan keuntungan finansial, namun juga keuntungan non finansial yang didapat lebih banyak lagi. Seorang *entrepreneur*, akan mendapatkan banyak pelajaran berharga, waktu yang berharga hingga jaringan teman saudara yang berharga di dalamnya.

Misalnya, dalam suatu kegiatan berjualan seorang *entrepreneur*, ia memiliki seorang karyawan yang turut

membantunya dalam kegiatan tersebut. Di sana ia akan mampu belajar bagaimana mempekerjakan seorang karyawan, mulai dari pemberian gaji, pengaturan jam kerja, hingga pemberian tugas kerja. Lalu terlepas dari seorang karyawan tersebut. Ia akan mampu belajar, bagaimana mendapatkan dan atau menciptakan produk terbaik untuk dijual, pemberian harga jual terbaik, menarik konsumen untuk berminat membeli produknya, hingga menjadikan konsumen tersebut menjadi konsumen yang loyal terhadapnya. Artinya konsumen tersebut akan selalu ingin membeli dan bahkan mereferensikan produk yang kita jual ke rekan-rekannya. Terlebih ketika kita sedang tidak ditempat atau tidak berjualan, konsumen akan merasa rindu akan kehadiran kita dan produk yang kita punya. Cukup dengan mencari tahu lebih dalam apa keinginan dari konsumen, berikan yang terbaik untuk konsumen. Karena pada hakikatnya walaupun hanya sebuah produk yang kita jual, namun hal tersebut tidak akan luput dari bagaimana cara kita sebagai seorang produsen atau penjual mampu memberikan pelayanan yang maksimal bagi konsumen kita sendiri. Hal tersebut akan menumbuhkan rasa empati dalam diri konsumen sehingga konsumen tidak hanya merasa puas akan produk yang dibelinya, namun juga puas akan pelayanan, keramahan yang bisa kita berikan.

Selain dari karyawan dan konsumen, masih ada produk yang tidak kalah penting harus diperhatikan. Artinya dengan terbuka MEA, persaingan akan semakin ketat. Barang mudah keluar masuk, baik dari dalam negeri ke luar negeri, begitupun sebaliknya. Banyak sekali produk-produk asing masuk, di mana harga yang ditawarkan sangat bersaing. Produk asing mampu menawarkan harga lebih rendah dan tampilan barang lebih cantik. Saat ini sudah banyak sekali produk asing yang masuk ke Indonesia, dan sangat beragam,

mulai dari pakaian, perlengkapan rumah tangga, hingga bahan dasar makanan pokok. Munculnya beragam produk asing tersebut jika dibiarkan tanpa adanya kebijakan solusi lain yang bisa diambil, tentunya akan mengganggu minat konsumen, mengganggu penjualan dalam negeri, yang berdampak juga menurunnya produksi dalam negeri. Sebagai produsen kita juga dituntut menciptakan produk yang mampu bersaing dengan produk asing, memiliki kualitas unggul, serta mampu mempertahankan produk yang senantiasa mengikuti perkembangan tren.

Kemudian keuntungan non finansial selanjutnya adalah meluasnya jaringan informasi yang didapat. Semakin banyak kegiatan, semakin banyak bertemu dengan orang lain, maka semakin terbuka dan bertambah jaringan yang didapat. Semakin mengenal beragam jenis konsumen, beragam jenis karyawan hingga beragam jenis distributor. Hal tersebut akan menambah juga pada wawasan kita yang didapat dari mereka.

Sungguh besar tanggung jawab seorang *entrepreneur*. Karena di saat yang bersamaan, seorang *entrepreneur* harus mampu menjadi pemimpin, sekretaris, hingga manajer keuangan dalam dirinya. Maka menjadi seorang *entrepreneur* pun diperlukan ilmu, diperlukan pengalaman, dan yang pasti kesungguhan. Perlu adanya manajemen waktu dalam menjiwai seorang *entrepreneur*. Mengapa diperlukan manajemen waktu? Memang apa itu manajemen waktu? Manajemen waktu adalah suatu cara merencanakan, mengorganisir, mengaktualisasikannya serta mengontrol produktivitas waktu, agar waktu yang ada bisa kita gunakan sebaik mungkin, tidak hanya untuk selalu berjualan, berwirausaha, namun kita juga perlu beristirahat, meluangkan waktu bersama keluarga dan teman-teman.

Seorang *entrepreneur* dikenal bekerja tak kenal waktu, karena sulitnya me-*manage* waktu, waktu yang ada serasa hanya untuk terus menjiwai *entrepreneur* itu sendiri. Pada dasarnya jika kita sudah mencintai profesi tersebut, kita akan senang menjalankan kegiatan apapun. Namun juga yang perlu diketahui bahwa pentingnya membagi waktu, mengaturnya dan mengontrolnya agar setiap kebutuhan bisa kita penuhi.

Akan ada banyak sekali pelajaran yang didapat oleh seorang *entrepreneur*, akan ada banyak sekali jaringan informasi yang didapat oleh seorang *entrepreneur*. Tinggal bagaimana kita mampu mempertahankan hal-hal tersebut untuk tetap terjalin dengan baik. Keuntungan non finansial lebih berharga dari apapun.

Jadi dengan kesungguhan menjiwai *entrepreneur* akan banyak membawa keuntungan bagi diri sendiri maupun orang lain. Kerinduan akan bertemu para konsumen pun akan selalu ada jika kita sedang tidak dalam peran tersebut. Menikmati sebuah peran sebagai seorang *entrepreneur* merupakan hal yang luar biasa. Karena dengan peran tersebut kita sedang berusaha untuk menyejahterakan diri sendiri tanpa organisasi, dan ataupun kita bisa membantu banyak orang-orang di sekeliling dengan membukanya lapangan kerja. Kita dituntut untuk selalu berinovasi menciptakan hal-hal baru atau pembaharuan dari sesuatu yang sudah ada sebelumnya untuk dijadikan nilai lebih bagi orang lain.

Tidak sedikit juga orang-orang yang sudah berada pada posisi atau jabatan kerja yang cukup menjamin dalam suatu perusahaan selama bertahun-tahun, kemudian ia memilih untuk selanjutnya menjadi seorang *entrepreneur*. Pilihan tersebut terjadi karena satu dan lain hal. Namun terdapat salah satu kesamaan pendapat mengenai pilihan mereka

untuk keluar dari zona nyaman dan memilih menjadi seorang *entrepreneur*, yaitu ingin adanya kebebasan dalam ruang gerak, kebebasan dalam berkreasi, kebebasan dalam tuntutan pekerjaan atau tekanan pekerjaan.

Namun tidak ada salahnya juga jika kita melakukan kedua hal secara bersamaan, misalnya bekerja di suatu perusahaan dan juga berwirausaha di rumah atau diluar perusahaan. Nyatanya banyak orang yang sudah melakukan demikian. Tentunya hal tersebut akan membuat kita semakin sibuk dengan beragam kegiatan positif, dan utamakan untuk bisa tetap fokus ketika sedang menjalani di suatu peran. Misalnya kita sedang bekerja, fokuslah untuk tidak berwirausaha dulu. Menjalankan peran sebagai seorang karyawan secara profesional. Dan begitu sebaliknya, lakukanlah kegiatan wirausaha tersebut diluar jam kerja, sehingga tidak mengganggu kegiatan kerja. Fokuslah pada suatu hal yang sedang dijalani, untuk bisa memaksimalkan peran tersebut di dalamnya.

C. *Intrapreneur*

Berbicara tentang *entrepreneur* apakah sama dengan *intrapreneur*? Tentunya hal tersebut adalah berbeda namun berhubungan. Lalu apa itu *intrapreneur*? Banyak yang belum menyadari akan *intrapreneur* ini, namun pada hakikatnya, hal ini sering ditemui. *Intrapreneur* adalah semangat *entrepreneur*. Menurut pendapat Hisrich dalam Buchari Alma, *intrapreneur* merupakan suatu metode mendorong serta memberikan fasilitas, membuka kesempatan bagi seseorang dalam organisasi, untuk menciptakan, mengerjakan sesuatu yang berbeda dari yang lain secara lebih baik dan bertanggung jawab. Jadi secara tidak langsung atau tidak disadari oleh si penerima metode ini, bahwa sebenarnya hal yang sedang diembannya adalah sesuatu

yang berharga, semangat *entrepreneur* yang sedang dibangun olehnya. Namun jika kita mampu mengerjakan hal tersebut dengan kesungguhan, maka sesungguhnya kita pun sedang membangun pondasi untuk menjadi seorang *entrepreneur*. Pernahkah Anda mengalami hal tersebut dalam hidup Anda?

Saat ini mulai dari Taman Kanak-Kanak hingga bangku kuliah, kita sudah mulai diajari dan dibiasakan *entrepreneur* dalam hal ini, berjualan. Bahkan mata pelajaran kewirausahaan pun sudah masuk dalam kurikulum sekolah dan kurikulum pendidikan tinggi. Sudah banyak juga pendidikan tinggi yang menggunakan kewirausahaan dalam kegiatan belajar mengajar, salah satunya di Universitas Pamulang, Tangerang-Banten, di mana terdapat ribuan mahasiswa dari berbagai penjuru ingin melanjutkan pendidikan tingginya di kampus tersebut. Universitas Pamulang tidak hanya menyediakan pelajaran kewirausahaan, namun juga mendukung setiap kegiatan mahasiswanya yang berwirausaha. Semakin dini kita diajarkan hal tersebut, semakin tergalinya juga potensi dalam diri seseorang, yang menyukai, dan bahkan menjiwai *entrepreneur*.

Menurut pendapat Profesor Buchari Alma, dalam motif utama terdapat perbedaan antara *entrepreneur* dengan *intrapreneur*, yaitu *entrepreneur* dan *intrapreneur* sama-sama memiliki kebebasan serta peluang berkreasi, hanya saja keuntungan yang didapat tentunya berbeda. *Entrepreneur* memiliki keuntungan finansial yang bisa dirasakan sendiri, sedangkan *intrapreneur* memiliki hadiah yang biasa diberikan oleh pimpinan perusahaan, seperti misalnya penghargaan, insentif hingga kenaikan pangkat.

Selain motif utama, perbedaan lain terdapat dalam hal pengambilan keputusan. *Entrepreneur* lebih bebas dalam mengambil keputusan, ia lebih mengikuti mimpi serta intuisi

sebagai pertimbangannya. Sedangkan *Intrapreneur* ia akan lebih meyakinkan kolega agar mendukung idenya. *Intrapreneur* sedikit memiliki keterbatasan dalam ruang gerak, karena ia tetap harus mempertanggungjawabkannya pada perusahaan, atau masih berada dalam lingkup organisasi. Langkahnya dalam melakukan kegiatan hingga mengambil keputusan harus sangat berhati-hati. Hal tersebut berbeda dengan seorang *entrepreneur* yang memiliki kebebasan dalam ruang geraknya.

Intrapreneur sering juga terjadi pada beberapa organisasi bahkan tidak jarang di perusahaan, ketika sang pimpinan perusahaan ataupun organisasi sedang mengarahkan karyawannya, memotivasi dalam hal berjualan misalnya, menangani kolega, hingga mendorong kita untuk bisa turut mengambil sebuah keputusan, maka disitu juga sebenarnya kita sedang dibentuk sebagai seorang *intrapreneurship* melalui semangat *entrepreneur*.

Lakukanlah kesungguhan untuk setiap pekerjaan yang dijalankan, tetapkan berfikir positif sehingga mampu menghasilkan suatu hasil yang sangat memuaskan, terutama untuk kepuasan pribadi yang nilainya tiada tara.

E. Waktunya Memulai

Memutuskan menjadi seorang *entrepreneur* tentunya merupakan hal yang tidak sembarang. Karena ketika kita sudah berniat untuk menjalankan profesi tersebut, kita pun harus sudah siap dengan berbagai risiko yang ada, salah satunya adalah kerugian, waktu yang berkurang untuk keluarga dan teman, dan kemungkinan-kemungkinan muncul risiko lainnya.

Kita bisa saja menjalankan profesi tersebut sambil tetap bekerja di perusahaan yang saat ini kita jalani, atau sambil belajar di bangku sekolah atau bangku kuliah, bahkan sambil

menjadi ibu rumah tangga. Ini bisa dijadikan sebagai usaha sampingan, atau kegiatan sampingan. Namun tidak ada salahnya juga jika ingin berfokus untuk merintisnya dari awal hingga menjadi besar. Karena hal tersebut berasal dari impian, kebebasan yang dimiliki dalam bergerak, memotivasi kita selanjutnya untuk bisa berinovasi dan berkreasi seluas-luasnya.

Ketika keinginan, niat sudah ada, kemudian terkendala dengan ide konsep. Kita bisa coba mencari-cari ide tersebut dengan survey langsung, baik *online* ataupun *offline*. Kita bisa mempelajari banyak hal yang harus dipersiapkan untuk memantapkan langkah ke garis *start*. Dengan banyaknya bertanya, mencari info di berbagai jaringan tentunya, hal tersebut akan mampu memberikan tanggapan, ke mana kita akan melangkah? Bagaimana kita akan melangkah? Dan hal-hal lain yang perlu dipersiapkan secara matang.

Modal finansial bukan juga menjadi hambatan, karena saat ini sudah banyak usaha yang tersedia dengan minimnya modal. Misalnya, *dropshipper*, di aplikasi *online shop* pun sudah tersedia pilihan *dropshipper* tersebut. Kita bisa dengan mudah mengaksesnya. Kita bisa mencari banyak info lain terkait terbatasnya modal usaha. Yang terpenting adalah, niat baik yang sudah mantap jangan ditunda-tunda, teruslah perdalam keinginan dan niat tersebut agar mampu terealisasikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2016. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta
- <https://binus.ac.id/character-building/2020/05/masyarakat-ekonomi-asean-mea/>
- Julianita Winda, 2013. *Rahasia Sukses Muslimahpreneur*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo
- Suherman, M., Wijoyo, H., & Indrawan, I. 2020. *INDUSTRY 4.0 Vs SOCIETY 5.0*.
- Sunarsi, D. 2020. *Implikasi Digitalisasi UMKM. Digitalisasi UMKM, 57*.

TENTANG PENULIS



Melda Wiguna, lahir di Jakarta 1992. Ibu yang berdomisili di Bogor dan memiliki tiga anak ini tercatat sebagai dosen Manajemen di Fakultas Ekonomi Universitas Pamulang, Tangerang - Banten. Aktivitas lain yang senang dilakukannya selain mengajar adalah melakukan *direct sales* yang diadakan di bazar-bazar perkantoran maupun di wilayah tempat tinggalnya.

“Kejarlah impianmu dengan keyakinan dan usaha”

MENGUBAH MINDSETS DAN MENINGKATKAN SOFT SKILL BAGI PELAKU USAHA (*ENTREPRENEUR*) DI MASA PANDEMI COVID-19

Oleh: Abdul Rahman Safiih

Semenjak pandemic Covid-19 melanda Indonesia pada 2020 sudah 1 tahun lebih masyarakat dunia khususnya di Indonesia dihadapkan dengan berbagai permasalahan yang cukup serius termasuk pola aktivitas baru. Kegiatan yang bersifat normal menjadi tidak normal dengan pembatasan sosial distancing hal ini disebabkan oleh virus corona yang dapat menular dengan cepat Sampai saat ini virus corona Covid-19 masih menghantui atau melanda masyarakat dunia. Tak hanya karena jumlah kasusnya yang terus naik, tetapi cara penularannya pun semakin bervariasi sehingga membuat masyarakat khawatir.

Beberapa waktu lalu, Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) mengumumkan bahwa penyebaran virus corona bisa terjadi melalui udara. Dalam pedoman terbarunya yang dirilis di laman resminya, WHO akhirnya memasukkan udara sebagai salah satu transmisi atau cara penularan virus corona. Selain udara, ada beberapa mode atau cara yang menjadi jalur penyebaran virus corona

1. Penyebaran virus corona melalui droplet
2. Penyebaran virus corona melalui udara
3. Penyebaran virus corona melalui permukaan yang terkontaminasi
4. Penyebaran virus corona melalui fecal-oral atau limbah manusia

Dalam laman resmi WHO, selain melalui fecal-oral tersebut, penyebaran virus corona juga bisa terjadi melalui darah, dari ibu ke anak, hingga dari hewan ke manusia. yaitu dibatasi guna menekan penyebaran virus corona. Belum lagi

permasalahan virus itu selesai timbul permasalahan yang baru yaitu munculnya varian baru yakni Varian B.1.1.7. Varian B. 1. 351 Varian P.1 dan Varian L 452R dari keempat varian tersebut sudah masuk ke wilayah Indonesia yakni Virus kent B.1.1.7 tentunya hal ini makin mengkhawatirkan bagi kelangsungan hidup semua orang termasuk dalam proses memenuhi kehidupannya. Semenjak virus ini ada sangat berpengaruh terhadap pelaku usaha di mana pendapatan mereka anjlok sampai 80 % dan sedikit banyaknya gulung tikar atau bangkrut. Salah satu kelompok yang paling terdampak adalah mereka yang bergerak di bidang usaha menengah-kecil (UMK) dan usaha menengah-besar (UMB). Lebih dari 80 di antara mereka mengalami penurunan pendapatan.

Kepala BPS Kecuk Suhariyanto membeberkan, berdasarkan survei, 84% pelaku UMK mengalami penurunan pendapatan, sedangkan UMB sebanyak 82%. Kondisi tersebut terjadi akibat penjualan sepi. Faktor lainnya karena rekan bisnis mereka juga terdampak pandemi. Kendala lain yang mereka hadapi adalah kesulitan keuangan terkait pegawai operasional. Adapun secara sektoral, sektor akomodasi, makanan dan minuman paling terdampak kondisi yang saat ini. Sektor jasa lainnya, transportasi dan pergudangan juga mengalami kondisi yang sama. "Pelaku usaha akomodasi, makanan, dan minuman yang mengaku mengalami penurunan pendapatan mencapai 92,47%. Kemudian, 90,34% pelaku usaha sektor transportasi dan pergudangan yang di survei mengaku mengalami penurunan. Dari penjelasan di atas cukup jelas semuanya sangat berdampak khususnya di bidang pariwisata, hotel dan supermarket sehingga hal ini berdampak terhadap kelangsungan nasib pegawai yang bekerja baik itu sistem kerja yang minim, gaji dikurangi, sampai pada pemutusan

hubungan kerja(PHK) meski berbagai usaha pemerintah sudah dilakukan misalnya memberikan bantuan sosial baik itu berupa uang maupun sembako namun semua itu tidak cukup dan kas negara makin terbebani oleh pengeluaran penanganan covid yang ada. Pada saat ini terjadi fenomena di mana pelaku UMKM semakin meningkat dikarenakan para pekerja yang di rumahkan memilih untuk membuka berbagai usaha oleh karenanya Masyarakat selamanya tidak bisa bergantung oleh pemerintah mereka harus bangkit untuk memenuhi kehidupannya khususnya para pelaku usaha.

berbagai tantangan hidup saat ini bagi para pelaku usaha harus berpikir keras dan tetap tegar bagaimana caranya agar usahanya bisa bertahan, berjalan dengan baik dan lancar tanpa adanya hambatan termasuk virus corona. Di era new normal saat ini pelaku usaha mulai menggeliat lagi karena sudah bisa menjalankan aktivitasnya dengan catatan menjalankan protocol kesehatan kita bisa lihat di daerah sekitar kita sendiri sudah banyak yang buka dan orang pun sudah mulai berani keluar untuk mencari kebutuhan hidupnya.

Oleh karena itu, di dalam menjalankan usaha yang ada saat ini perlu adanya terobosan dalam berpikir serta menambah keterampilan dalam menjalankan usaha di tengah masa pandemic agar usaha tersebut bisa berjalan dan bertahan dari keterpurukan yang ada. Usaha yang harus diperhatikan oleh seorang *entrepreneur* mencakup beberapa hal sebagai berikut:

1. Bagaimana Membangun mindset yang baik
2. Bagaimana cara membentuk mindset seorang *entrepreneur*
3. Bagaimana melatih pola pikir seseorang *entrepreneur* agar lebih sukses dalam menjalankan usahanya.
4. Bagaimana cara mengembangkan mindset *entrepreneur*

Mari kita simak penjelasannya di bawah ini yang menjadi ketentuan atau usaha seorang *entrepreneur* di dalam menjalankan tantangan berwirausaha di masa pandemic saat ini.

1. Bagaimana Membangun mindset yang baik

Seseorang *entrepreneur* yang melakukan kegiatan wirausaha harus mampu memasarkan, mengembangkan serta mampu mengatur jalannya usaha tersebut agar dapat bertahan lama dan dapat terus mengeluarkan ide-ide serta inovasi terbaru sesuai perkembangan zaman. Seorang *entrepreneur* harus pintar mengatur pola pikirnya atau yang biasa disebut dengan mindset. Mindset untuk seorang *entrepreneur* harus ditanamkan sejak dini karena mindset merupakan salah satu hal penting bagi seorang *entrepreneurship* yang dapat membuatnya menjadi sukses.

Mindset awal yang harus dimiliki seorang *entrepreneur* adalah mempunyai pola pikir untuk hidup dengan niat. Banyak orang yang sembarangan dalam mencari pekerjaan dan membentuk hubungan tanpa rasa yang nyata tentang potensi atau apa yang diharapkan dengan hidup mereka. Jika seorang *entrepreneur* menginginkan kehidupan yang terbaik maka harus bertindak dengan niat yang pasti dan siap untuk mempertahankan usaha dan motivasinya dalam jangka panjang. Selain itu, harus percaya bahwa dengan memiliki mindset awal seperti ini adalah untuk menghasilkan kehidupan yang lebih baik. Fokus saja pada apa yang perlu dilakukan sehingga dapat menciptakan realitas yang terbaik dan mulai hidup dengan bahagia dan sejahtera.

Todd Garland, pendiri BuySellAds mengatakan bahwa *entrepreneur* harus ulet dan mampu terus membangun apa yang diyakini adalah hal terbaik

berikutnya. Hal-hal yang dibangun seringkali tidak berhasil namun pada akhirnya kerugian itu akan bertambah menjadi sebuah kemenangan dengan berdasarkan apa yang telah dipelajari. Todd sendiri berhasil menghasilkan \$ 10 juta per tahun walaupun prosesnya harus memakan waktu tujuh tahun dengan penuh perjuangan, kesulitan dan hal-hal yang tidak berjalan sebagaimana mestinya. Maka dari itu *entrepreneur* harus mempunyai mindset percaya pada diri sendiri dan pada bisnis yang dilakukan.

Kemudian mindset selanjutnya yaitu fokus pada kualitas daripada kuantitas. Dengan melakukan ini, wirausahawan akan tetap berkonsentrasi dalam menggunakan sumber daya secara bijak, sehingga dapat lebih mudah menjaga waktu, uang, mental serta fisiknya. Kualitas yang dimaksud di sini adalah memastikan tugas atau tujuan sepenuhnya selesai dan mengarah pada hasil yang lebih baik. Misalnya, jika wirausahawan selektif mengenai siapa yang dipekerjakan maka akan mudah mendapatkan pekerja yang berkualitas dan cocok dengan bisnisnya. Berperilaku bijak terhadap proyek yang dilakukan dapat membuat lebih fokus pada bidang yang dimiliki sehingga akan membuat lebih berkembang dan unggul. Dengan demikian, *entrepreneur* bisa memiliki peluang yang lebih baik dalam membangun reputasi dan mendorong bisnis secara keseluruhan.

Lakukan hal yang paling sulit. Penting untuk seorang *entrepreneur* terbiasa dengan perasaan tidak nyaman karena tidak tahu apa yang akan dilakukan. Apakah itu berbicara di atas panggung, launching produk, menulis buku, ataupun hal lainnya yang membuat tidak nyaman. Belajarlah melakukan segalanya untuk yang pertama kalinya dan perlu diketahui bahwa tidak ada seorang pun

yang dapat melakukan sesuatu untuk pertama kalinya secara sempurna. Pendiri Baremetrics, Josh Pigford pernah mengatakan bahwa hal tersulit biasanya adalah hal yang harus dikejar, Ia merasa nyaman dan bahkan berkembang ketika tidak mengetahui apa yang akan dilakukannya.

Berikan nilai pada orang lain dan berhenti mementingkan diri sendiri. Pola pikir seperti ini juga harus diperhatikan bagi wirausahawan. Berlatihlah untuk benar-benar tertarik pada orang lain dan berhentilah fokus pada bagaimana orang bereaksi terhadap diri sendiri sehingga akan mengurangi sifat bereaksi yang berlebihan terhadap berbagai hal. Ketika wirausahawan fokus pada nilai yang akan diberikan kepada orang lain, maka lebih mudah melihat kebutuhan orang lain dengan lebih jelas.

Perubahan dalam bentuk apapun dimulai dari internal yakni dalam pikiran. Jika ingin mengubah hidup baik secara besar atau kecil, maka harus menyesuaikan pola pikir terlebih dahulu. Cara terbaik untuk melepaskan diri dari cara berpikir yang lama adalah dengan mengubah perspektif pada situasi dan menjadi lebih inovatif.

2. Bagaimana cara membentuk mindset seorang *entrepreneur*

Cara mudah untuk membentuk mindset *entrepreneur* bisa dilakukan dengan beberapa tahapan berikut:

- a. Pertama, lihatlah potensi diri Anda. Buat daftar potensi yang Anda punya, kemudian kembangkan semua potensi yang ada, untuk menciptakan inovasi baru.
- b. Kedua, belajarlah dari kisah para pengusaha sukses yang sudah berhasil mengembangkan bisnisnya dari

nol. Dengan begitu Anda akan terinspirasi dan termotivasi untuk mengikuti jejak kesuksesan mereka dalam menjalankan bisnis.

- c. Ketiga, ikuti pelatihan, seminar atau sharing bisnis yang bisa membantu Anda mengetahui segala kelebihan dan kekurangan sumber daya, yang bisa Anda jadikan sebagai prospek bisnis. Bila perlu, lakukan kunjungan langsung untuk melihat proses operasional sebuah usaha. Dan yang paling utama dari ketiga langkah tersebut adalah Anda harus tetap “*Action!*” Karena tanpa action, maka mimpi kita tentu tidaklah akan menjadi sebuah kenyataan.

Kemampuan mengelola pikiran dan harapan menjadi penting dalam menjalankan bisnis. Sebab, sering sekali orang gagal menjalankan bisnis barunya, karena dalam muncul pikiran kegagalan. Padahal, banyak orang yang memiliki banyak ide bisnis yang menarik untuk dijalankan tetapi sering kali ide tersebut hanya sekadar menjadi ide karena ketidakberanian atau ketidakpercayadirian untuk mewujudkannya menjadi usaha nyata. Selain itu, ada pula seseorang yang sudah memulai usaha tetapi di pertengahan bisnis muncul perasaan “andilau” atau perasaan antara dilema dan galau untuk melanjutkan usaha tersebut karena rasa ragu yang menghantui apalagi di tengah pandemi virus corona (Covid-19) saat ini. Sebetulnya untuk menjadi seorang *entrepreneur*, yang dibutuhkan bukan hanya ambisi atau kreativitas tetapi juga pola pikir yang tepat untuk mewujudkan sesuatu.

3. Bagaimana melatih pola pikir seseorang *entrepreneur* agar lebih sukses dalam menjalankan usahanya.

Berikut delapan cara yang dapat dilakukan untuk melatih pola pikir seseorang agar lebih sukses dalam menjalankan usahanya.

- a. Tukar rasa takut dengan rasa penasaran Menjadi seorang pengusaha itu artinya berani untuk berpetualang pada ketidakpastian tidak seperti pegawai yang setiap bulan pasti mendapatkan penghasilan yang tetap. Bagi banyak orang, kondisi ini cukup menakutkan karena harus menjelajahi bidang yang belum diketahui sebelumnya. Namun, jika rasa takut untuk mengambil risiko menjadi penghalang Anda untuk menjalankan usaha, maka ubah menjadi rasa ingin tahu untuk mengeksplorasi berbagai hal. Setiap kali merasa cemas atau takut, katakan pada diri sendiri bahwa Anda hanya ingin mengetahui apa hasil akhir yang akan didapatkan setelah berusaha semaksimal mungkin. Pemikiran ini, akan membuat Anda menjadi lebih terbuka dan berani melakukan eksperimen dan mencoba hal-hal baru
- b. Lakukan hal-hal yang justru membuat Anda takut Sebagai seorang pengusaha, Anda perlu untuk mengambil risiko baik besar maupun kecil, sesering mungkin. Sebab, hal ini akan melatih pikiran Anda lebih tahan terhadap stres akan kegagalan yang mungkin terjadi hingga akhirnya Anda berhasil meraih kesuksesan. Namun, tetap saja dalam mengambil suatu risiko diperlukan langkah-langkah dan strategi agar semuanya lebih terukur dan tidak asal membuat keputusan.
- c. Belajarlah untuk mempercayai insting Anda Kemampuan untuk berpikir cepat dan menentukan di

saat yang tepat, dapat menghancurkan atau menyelamatkan karier bisnis Anda. Pada saat ini, Anda harus mempercayai insting pertama Anda sebab insting merupakan panduan terbaik saat membuat keputusan cepat. Namun, Anda juga harus sering melatih insting Anda saat membuat keputusan besar maupun kecil saat dihadapkan pada sebuah pilihan. Dan lihatlah bahwa insting sering kali tepat, tinggal bagaimana kita dapat melatih dan lebih mempercayainya.

- d. **Hargai diri sendiri** Merencanakan bisnis dan menetapkan tujuan dalam bisnis memang sangat penting. Namun, Anda juga perlu meluangkan waktu setiap hari untuk menilai kemajuan atau keberhasilan apa saja yang telah anda buat sehingga Anda dapat lebih menghargai diri sendiri karena telah menindaklanjuti ide menjadi bisnis yang menghasilkan. Bahkan jika segala sesuatunya tidak berjalan sesuai rencana, jadikan setiap kegagalan sebagai pengalaman untuk dapat terus belajar sehingga pada setiap hari akan selalu ada hal yang Anda syukuri.
- e. **Kenali kesuksesan untuk saat ini** Merupakan ide bagus untuk fokus pada tujuan akhir tetapi jika selalu berpikir tentang kesuksesan sebagai sesuatu yang masih jauh untuk dicapai maka Anda akan merasa seperti tidak melakukan cukup banyak hal. Daripada memikirkan kesuksesan di masa mendatang, cobalah untuk mempertimbangkannya di masa kini dalam pikiran Anda. Alih-alih berpikir, 'suatu hari, aku akan mewujudkannya', pikirkanlah bahwa 'Aku sudah mewujudkannya'. Dan itu sepenuhnya benar, sebab setiap hari yang Anda lakukan untuk mengerjakan tujuan sebagai bagian dari kesuksesan yang dituju

- f. Belajarlah untuk mewujudkan apa yang Anda inginkan. Setiap pengusaha pasti memiliki harapannya sendiri. Maka, tidak ada salahnya untuk mencoba untuk mewujudkan harapan tersebut. Misalnya, kita bisa menentukan harga produk berdasarkan pada kualitas barang tersebut. Namun, tentu saja Anda harus realistis dalam menentukan harga, tidak kemahalan juga tidak terlalu murah. Untuk dapat menentukan harga yang tepat, Anda juga harus percaya pada diri dan kualitas produk yang Anda jual.
- g. Olahraga dan tetap sehat di dalam tubuh yang sehat maka akan muncul pemikiran yang juga hebat. Cobalah untuk berolahraga secara teratur, sebab ini tidak hanya membantu untuk mengendalikan stres Anda, tetapi juga bisa memunculkan semangat. Meningkatkan kondisi fisik juga dapat meningkatkan rasa percaya diri, dan itu sangat penting untuk mencapai pola pikir bisnis yang sukses. Diet sehat yang diikuti dengan rencana latihan akan membuat Anda merasa lebih siap menghadapi tantangan, baik mental maupun fisik, dalam menjalankan bisnis yang sukses.
- h. Carilah dukungan positif semua manusia mudah dipengaruhi hingga taraf tertentu. Apa pun usaha atau posisi Anda, akan selalu ada seseorang yang mencoba untuk mengkritiknya. Tentu saja, kritik bisa membangun - tetapi juga bisa sangat merusak dan menyebabkan Anda meragukan diri sendiri. Jadi, cobalah untuk berada pada lingkungan yang mendukung Anda dan membuat Anda lebih percaya diri untuk menjalankan usaha. Jauhi lingkungan negative yang bisa merusak ambisi Anda.

4. Bagaimana cara mengembangkan mindset entrepreneur

Di bawah ini 7 Cara Mengembangkan Mindset *Entrepreneur*

a. Memiliki Visi yang Besar

Visi adalah tujuan dan cita-cita setiap perusahaan. Semakin besar visi yang dimiliki, semakin besar pula tantangan yang akan dihadapi untuk mencapai semua visi tersebut.

Dari sini, Anda membutuhkan strategi yang matang sebagai persiapan Anda menghadapi tantangan yang mungkin terjadi ke depannya. Memang bukan hal yang mudah untuk mencapai dan meraih visi yang besar tersebut karena semuanya harus tetap dipertanggungjawabkan. Namun sisi baiknya adalah Anda akan sering melatih mindset anda untuk berpikir kritis. Jika Anda sudah terbiasa dengan ini, Anda akan lebih mudah menghadapi dan menyelesaikan kejadian-kejadian tak terduga selanjutnya di bisnis Anda.

b. Bagi Tugas Anda dengan Team

Bagaimanapun, Anda tidak mungkin bekerja sendirian. Harus selalu ada yang bisa mem-backup Anda. Bimbing team Anda untuk bisa bekerja sesuai dengan planning Anda. Dan berikan suasana kerja yang nyaman untuk semua anggota team Anda. Salah satunya adalah dengan memberikan pekerjaan yang sesuai dengan kemampuan mereka. Sehingga team Anda akan bekerja dengan maksimal. Dengan begitu, Anda bisa fokus pada tujuan-tujuan perusahaan yang akan dicapai dan menyiapkan sebuah strategi baru untuk dijalankan ke depannya.

c. Berjanji untuk Mendapatkan Hasil Lebih dari Sebelumnya

Ketika Anda mendapatkan sebuah pekerjaan, sebaiknya Anda berjanji untuk dapat menyelesaikan pekerjaan tersebut. Dengan Anda berjanji pada diri sendiri, setidaknya Anda akan terdorong untuk menyelesaikan pekerjaan tersebut dibandingkan ketika Anda tidak berjanji. Anda akan termotivasi bahwa Anda harus mendapatkan hasil yang lebih dari sebelumnya. Sedikit demi sedikit, Anda melatih mindset untuk berpikir lebih dari sebelumnya. Dengan begitu peluang Anda untuk berusaha mengembangkan mindset *entrepreneur* akan terbuka lebar.

d. Diversifikasi

Diversifikasi adalah sebuah kegiatan atau tindakan untuk membuat sesuatu menjadi lebih beragam sehingga tidak terpaku pada satu jenis saja. Salah satu tujuan diversifikasi adalah untuk mengurangi risiko bisnis yang mungkin terjadi karena tidak tergantung pada bisnis tunggal. Contohnya adalah melakukan diversifikasi terhadap bisnis Anda untuk menarik banyak client dengan memikirkan, menemukan, bahkan memproduksi produk baru untuk ditawarkan. Tidak ada salahnya untuk membuat sesuatu yang baru dari perusahaan Anda. Anggap saja pembaruan tersebut sebagai sebuah penyegaran agar client memiliki kesan bahwa bisnis Anda sangat *up to date*.

e. Sales

Pemikiran dasar yang harus dimiliki oleh seorang *entrepreneur* adalah dengan membuat produk Anda disukai oleh para customer Anda. Apabila produk Anda disukai oleh para customer, produk Anda akan diingat

oleh mereka. Di sinilah tantangan yang sebenarnya. Anda harus berpikir bagaimana Anda bisa membuat produk-produk Anda disukai dan selalu diingat oleh para customer. Ini juga akan mempengaruhi tingkat penjualan dan bisa membuat perusahaan anda memperoleh untung yang lebih dari sebelumnya. Contohnya, membuat kemasan baru yang unik untuk produk Anda. Sehingga produk Anda akan lebih menarik perhatian dibandingkan produk pesaing. Selanjutnya adalah dengarkan pendapat mereka tentang produk Anda entah itu sebuah keluhan atau pujian. Jadikan keluhan atau pujian yang Anda dapat dari customer sebagai bahan untuk evaluasi bahkan inspirasi untuk bisnis Anda. Intinya adalah memberikan solusi atas masalah-masalah yang dihadapi para client Anda. Masalah yang besar dari client, bisa Anda jadikan visi. Carilah misi untuk mencapai visi tersebut.

f. Cintai Bisnis Anda

Semua *entrepreneur* pasti sangat mencintai bisnis yang sedang dijalaninya. Dengan mencintainya, Anda akan lebih bersemangat untuk mencapai goal-goal dengan lebih baik.

Anda juga akan lebih bersemangat untuk memecahkan setiap masalah yang ada di depan Anda, baik masalah yang datang dari client atau dari dalam bisnis Anda sendiri. Cintai bisnis Anda apapun yang terjadi dan pastikan bahwa bisnis Anda dapat bertahan tanpa Anda. Maksudnya adalah pastikan bisnis yang sudah Anda bangun sebelumnya bisa terus berjalan dengan waktu pengawasan Anda yang lebih sedikit. Misalnya, Anda memutuskan untuk sejenak berlibur bersama keluarga atau sekadar mencari inspirasi sehingga Anda harus meninggalkan perusahaan untuk

sementara waktu. Atau waktu Anda akan jadi lebih sedikit untuk mengawasi bisnis tersebut karena Anda sudah punya rencana untuk menambah bisnis baru. Dengan Anda mencintai bisnis Anda, Anda akan berusaha semaksimal mungkin untuk mempertahankan dan menjadikan bisnis Anda lebih baik lagi.

g. Mempertimbangkan Budget Perusahaan

Mengejar dan mewujudkan sebuah visi memang penting. Tapi, yang harus Anda perhatikan selanjutnya adalah pengeluaran Anda selama mewujudkan visi tersebut. Yang sebaiknya Anda pikirkan adalah bagaimana mencari jalan tengah antara penghematan budget dan visi yang sedang Anda kejar. Karena menghemat pengeluaran perusahaan Anda juga tidak kalah pentingnya. Dengan menghemat budget, bukan berarti Anda 'pelit' dalam pengembangan perusahaan. Contohnya, apabila Anda membutuhkan sesuatu untuk melengkapi sistem kerja perusahaan, Anda bisa mencari barang-barang atau sesuatu yang bisa dijadikan alternatif sebagai pengganti. Kesimpulannya adalah Anda dapat mengasah kembali kemampuan berpikir kritis untuk mengembangkan mindset *entrepreneur* Anda. Menemukan beberapa solusi untuk suatu masalah adalah salah satu cara yang mungkin bisa membantu Anda dalam mengembangkan pemikiran yang kritis guna.

Itulah beberapa pembahasan mengenai cara yang mungkin bisa membantu dalam mengubah atau mengembangkan mindset *entrepreneur* Anda. Semoga tips motivasi bisnis ini bisa membantu Anda untuk mengubah pola pikir dari mimpi kecil menjadi mindset *entrepreneur*

dengan mimpi besar. Sebab, dengan skill yang mendukung dan pola pikir yang kuat, Anda pun bisa menjadi seorang *entrepreneur* sukses. Yakinkan diri Anda untuk berani mengambil risiko, dan cobalah untuk memanfaatkan segala peluang usaha di sekitar Anda. Sekaranglah saatnya Anda memulai bisnis.

Selain mengubah mindset seorang *entrepreneur* perlu adanya peningkatan soft skill ini tidak kalah pentingnya yang harus dimiliki bagi pelaku usaha karena saat ini menjadi tuntutan dalam menghadapi tantangan yang ada khususnya dunia kewirausahaan. Di bawah ini beberapa hal cara dalam meningkatkan soft skill bagi seorang *entrepreneur*.

1. Soft skill berpikir analisis

Sebagai seorang pengusaha, salah satu kemampuan yang harus dimiliki adalah berpikir secara analisis. Kamu harus pintar-pintar membaca situasi yang sedang terjadi dan memprediksi apa yang akan terjadi selanjutnya. Gak harus menjadi orang sakti untuk memiliki kemampuan ini, kalau kamu sering berkutut dengan beragam kesalahan, lama-lama kemampuan berpikir analisismu bakal semakin terasah kok. Karena untuk bisa berpikir kritis kamu hanya perlu menggunakan logika juga kepekaan terhadap masalah. Dengan soft skill ini, segala kebijakan yang kamu keluarkan akan lebih terstruktur dan lebih terencana. Jadi gak ada lagi deh kebijakan yang sia-sia saja. Soft skill berpikir analisis.

2. Menyelesaikan masalah dengan tepat

Sebagai pengusaha, tentu kamu bakalan diterpa beragam masalah. Gak mungkin dong bisnismu berjalan mulus-mulus saja, pasti bakal ada jatuhnya. Tapi jangan lama-lama terjatuh, kamu harus siap untuk bangkit kembali dan mengejar target-target yang telah ditentukan.

Karena itu, sangat perlu memiliki soft skill menyelesaikan masalah dengan tepat. Keahlian yang satu ini mungkin akan berjalan seiringan dengan kemampuan berpikir analisis. Berpikir analisis memungkinkan kamu mendapatkan beragam ide-ide terbaik.

3. Komunikasi

Kemampuan berkomunikasi adalah hal yang paling penting di setiap dunia profesional, termasuk dunia usaha. Pasalnya, komunikasi adalah sarana terpenting untuk mencapai tujuan-tujuan berbisnis. Lobi-lobi bisnis tentu hanya bisa dilakukan melalui komunikasi. Jadi kalau mau sukses ya harus bisa berkomunikasi dengan baik. Dengan kemampuan komunikasi yang baik, kamu bisa menyampaikan informasi tentang produk atau bisnis yang tengah kamu bangun saat ini ke para calon klien. Kalau penjelasanmu enak dan bisa meyakinkan, tentu kesempatan para klien untuk bekerja sama denganmu akan semakin besar. Soft skill ini gak terbatas verbal saja, tapi juga non-verbal, kamu juga harus pandai bercakap melalui email atau pesan singkat. Kemudian, jangan terbatas pada satu bahasa saja, alias Bahasa Indonesia. Latih kemampuan berbicara dalam bahasa asingmu.

4. Kemampuan bernegosiasi

Sudah pandai berkomunikasi tapi gak jago negosiasi sih sama saja bohong. Ketika etika kamu dalam berbicara sudah mumpuni sebagai seorang pengusaha, ada baiknya diimbangi dengan kemampuan bernegosiasi yang baik. Sebagai pengusaha, kamu harus dituntut mahir bernegosiasi yang tentunya bisa memberikan keuntungan bagi bisnismu ke depannya. Jangan berpikiran 'asal dapat untung' untuk menghasilkan kesepakatan dengan klien.

Coba pikirkan baik-baik dan matang-matang, meski untung, apakah keuntungan tersebut sebanding atau tidak untuk keberlangsungan bisnis ke depannya.

5. Manajemen waktu

Bukan rahasia umum kalau pengusaha adalah orang paling sibuk. Mungkin banyak yang berpikiran kalau pengusaha enak berangkat siang atau pulang lebih cepat, padahal sebenarnya banyak hal-hal yang harus mereka lakukan. Kehidupan para pengusaha gak selamanya berada di kantor atau lokasi usaha, karena mereka harus menjalin hubungan dengan calon klien atau mengurus tugas-tugas lainnya yang berkaitan dengan proses bisnis. Karena itu, sangat penting bagi pengusaha untuk memiliki soft skill manajemen waktu yang baik. Harus mahir memprioritaskan mana yang paling penting lebih dulu agar tidak keteteran nantinya. Selain itu, pengusaha juga dituntut untuk menepati janji yang telah dibuat terhadap kliennya. Kalau sampai telat, bisa-bisa hilang kepercayaan klien.

6. Semangat Mengelola Kesulitan

Bukanlah rahasia wirausahawan hidup penuh “Tantangan” dan Kesulitan. Itu sebabnya mengapa orang-orang dengan gagasan-gagasan Luar Biasa tak pernah takut mengambil risiko menceburkan diri dalam lautan kewirausahaan. Beberapa pengusaha telah mengalami banyak kesulitan berkali-kali yang membuat mereka beruban, kehilangan berat badan dan bahkan rambut rontok dalam 20 tahun pengalaman mereka. Mereka sudah terbiasa dalam situasi sulit, dan akan nampak tenang walaupun dalam situasi yang buruk sekalipun. Karena, mereka tidak akan membiarkan kesulitan tersebut

merengut kesuksesan yang telah dimilikinya. Ketika anda berfikir bahwa memang ada orang-orang yang terlahir demikian tangguh dengan “temperamen” dimaksud, Saya hanya menegaskan bahwa Anda yang belajar untuk bisa memiliki Daya Juang seperti demikian, yaitu kemampuan memiliki “temperamen” positif yaitu keyakinan bahwa segalanya akan berjalan dengan baik.

7. Kemampuan Merangkul Perubahan

Jika Anda tidak berkembang mengikuti dunia di sekitar Anda, khususnya dengan kebutuhan kustomer yang selalu berubah, umur usaha anda akan pendek. Banyak yang terbentur dalam proses pertumbuhan dan terjebak dalam cara yang diciptakannya sendiri. Tak ada yang lebih mengganggu dalam menjalankan sebuah bisnis. Jika ini adalah sesuatu yang Anda perjuangkan, pertimbangkanlah untuk membuat diri Anda “terpaksa” melibatkan diri terus dalam satu aktivitas setiap hari atau setiap minggu yang belum pernah anda lakukan sebelumnya yang akhirnya memaksa anda untuk keluar dari zona nyaman. Atau mencoba mengambil cara/langkah baru yang belum pernah dilakukan, nongkrong di kedai kopi atau mencicipi makanan yang belum pernah anda cicipi.

8. Miliki Keberanian untuk Meniru dan Modifikasi

You've heard the term, "Fake it til you make it?" Some people are just really good at this. We usually call them bullshit artists. But even if you think you're well prepared for your entrepreneurial journey, you'll more than likely uncover a few holes that you'll have to mend on the go. At some point you'll likely find yourself pitching for business that you are pretty sure is out of your league or you might

have to pull out all the stops and get in front of people to sell your business who might expect you to be much more experienced than you are. I never advocate for lying about anything but there is a way to message your business that isn't lying but makes you sound pretty darn good! But if you aren't willing to fake it, you'll never make it or it will take you a much longer time to. Ada istilah “Palsukan hingga Anda mampu membuat sendiri.” Ini merupakan langkah yang dilakukan banyak pelaku wirausaha. Pasalnya, tak ada yang benar-benar asli, tak ada yang “paling awal”. Dalam proses ini, anda diharapkan mengawalinya dengan Mengamati, Tiru dan kemudian Modifikasi untuk keperluan Bisnis anda. Ini bukan pelajaran berbohong, namun adalah satu tindakan untuk Anda yang mungkin baru akan memulai Bisnis atau yang sedang dalam pengembangan.

9. Meningkatkan skill berbasis digital marketing

Digital marketing merupakan strategi yang wajib diterapkan setiap pebisnis yang ingin bertahan di tengah perkembangan teknologi di saat ini. Pakar digital marketing sekaligus CEO Panenmaya, Pikikih Tutuko membenarkan bahwa Covid-19 telah membawa berkah sendiri pada kegiatan pemasaran di ranah online. Oleh karena itu, di masa pandemic ini pelaku usaha diwajibkan untuk mengoptimalkan pemasaran online dan digital marketing sebagai sarana komunikasi dengan konsumen. Di era digital saat ini, berinteraksi dengan konsumen banyak dilakukan melalui media social. Setidaknya ada 5 strategi yang bisa diterapkan oleh pebisnis agar tetap survive di masa pandemic.

a. Tetap Melakukan Komunikasi dengan Customer

Dengan banyaknya orang yang harus self quarantine di rumah, dan nge-scroll social media mereka agar tetap update berita terbaru atau sekadar mencari hiburan semata. Yang pertama harus kalian lakukan adalah ikut menampilkan konten yang bersifat kepedulian sosial saat masa pandemi lewat social media. Atau mengirimkan pesan broadcast melalui email secara massal kepada pelanggan anda. Perlu diingat satu hal, konten yang ditampilkan tidak melulu soal “jualan.” Sehingga mampu membentuk ikatan yang cukup kuat dan membangun koneksi dengan konsumen.

b. Pelaku usaha harus mengoptimalkan media sosial yang dimiliki

Jangan kasih kendor, itulah kata yang pas untuk situasi sekarang ini. Kalian bisa memulai dari membuat konten yang menarik dari segi visual maupun caption, memanfaatkan websites untuk memperkenalkan informasi usaha lebih detail, memperluas penjualan melalui *marketplace* dan *e-commerce*. Di era digital saat ini, Strategi ini dapat meningkatkan brand awareness.

c. Berikan Diskon yang Menarik

Seperti yang kita tau salah satu dampak dari pandemi Covid-19 ini banyak orang yang di PHK, otomatis mereka tidak mendapatkan pendapatan sama sekali dan pasti mereka berfikir 2 kali untuk menghabiskan uang. Orang-orang akan lebih berhemat dalam berbelanja, memberikan diskon pada produk adalah salah satu solusinya cara ini dapat mendapatkan simpati dari pelanggan dan dapat juga mendatangkan pelanggan diluar target pasar anda, dan tentunya agar pemasukan tetap terus berjalan.

d. Menggandeng Influencer

Promosikan produk anda dengan cara menggandeng *influencer*, *influencer* adalah individual yang memiliki reputasi dan popularitas yang tinggi untuk mempengaruhi banyak orang dalam dunia media sosial. Ini juga merupakan salah satu cara yang paling efektif agar bisnis anda berjalan dengan lancar, Karena efek yang ditimbulkan dari influencer ini juga menguntungkan kita contohnya bisa membantu meningkatkan brand awareness public pada toko online dan produk anda, Menciptakan brand advocate (pengguna yang loyal), meningkatkan reputasi dan page ranks.

e. Gunakan Platform yang Pas

Ini juga bagian yang sangat penting bagi para pebisnis, konten yang menarik dapat diunggah di berbagai platform, Tetapi Gunakan platform yang mendukung bisnis anda secara online. Kalian juga harus paham di mana konten kalian akan di publish dan siapa target market anda. Ada beberapa platform yaitu Instagram, You-Tube, Twitter, Facebook, dan yang baru-baru ini adalah Tiktok.

f. Tetap Tenang dan Positif

Awal-awal pandemi pasti semua pelaku usaha akan berpikiran untuk menggulung tikar usahanya. Tetapi itu salah, yang harus dilakukan adalah mencari strategi digital marketing yang terbaik untuk membangkitkan kembali bisnis anda. Jangan pernah panik karena saat anda mengambil keputusan di saat panik, itu sangat merugikan perusahaan anda sendiri. Dan kita harus tetap positif bahwa situasi ini akan segera berakhir dan bisnis anda tidak akan gulung tikar.

Itulah beberapa penjelasan terkait meningkatkan soft skill yang bisa saya sampaikan dari berbagai literasi yang ada semoga dengan adanya tulisan ini dapat berguna bagi para pelaku usaha atau *entrepreneur* dalam menyikapi dan bertahan dalam menerapkan strategi yang baik terhadap usahanya di masa pandemic yang sedang terjadi saat ini.

DAFAR PUSTAKA

Suherman, M., Wijoyo, H., & Indrawan, I. 2020. *Industry 4.0 Vs Society 5.0*

Sunarsi, D. 2020. *Implikasi Digitalisasi UMKM. Digitalisasi UMKM, 57.*

https://nasional.kompas.com/read/2021/04/04/09020061/internet-sudah-jadi-napas-baru-kehidupan-di-tengah-pandemi?utm_source=nativeinarticle&utm_medium=desktop

<https://health.detik.com/berita-detikhealth/d-5122703/berbagai-cara-penyebaran-virus-corona-covid-19-menurut-who-apa-saja>

<https://www.kompas.com/sains/read/2021/03/04/103859023/4-varian-baru-virus-corona-yang-mengkhawatirkan-salah-satunya-b117?page=all>

<https://hanagemintang.com/2020/09/07/mindset-yang-dibutuhkan-untuk-menjadi-seorang-entrepreneur/>

https://www.kompasiana.com/khana_fitri/551f6939a333111841b65929/cara-membentuk-mindset-entrepreneur?page=all

<https://entrepreneur.bisnis.com/read/20200430/88/1235190/8-cara-melatih-pola-pikir-agar-sukses-dalam-berbisnis>

<https://elitemarketer.id/content/7-cara-mengembangkan-mindset-entrepreneur/>

<https://lifepal.co.id/media/soft-skill-yang-dimiliki-pengusaha/>

<https://larasindo.or.id/6-cara-mengembangkan-soft-skills-untuk-sukses-entrepreneur/>

https://id.berita.yahoo.com/pentingnya-digital-marketing-saat-pandemi-040227762.html?guccounter=1&guce_referrer=aHR0cHM6Ly93d3cuZ29vZ2xlLmNvbS8&guce_referrer_sig=AQAAAK6gaTGpGBXSI5ATwsB9uQhDOFwW_Tii6_kME0-pyZO7xp_jsR5DJ6snLZpRNZoaTlPadBMZprQcxYM9hJZx4ybBhcZ18I5XpIJRor8gXWT56GX5KXnMYZK4ivP02fNTxMilwPl18p7l2bwrMQoqQK32yBGI0mhzeVQq8lr3x9e

TENTANG PENULIS



Nama: Abdul Rahman Safiih, S.E., M.M

Tempat/tanggal lahir: Bogor/ 12 september 1985

Alamat: Jl. Palem IV No 09 Rt 002 Rw 008 Petukangan Utara.
Pesanggrahan. Jakarta Selatan.

Saat ini saya sebagai dosen aktif di salah satu perguruan tinggi swasta di daerah Tangerang Selatan yakni Universitas Pamulang dan saya juga seorang praktisi di UIN Jakarta kemudian saat ini saya juga sedang mengikuti perkuliahan S3 program doctoral ilmu manajemen di Pascasarjana UNPAS Bandung.

“Jalankan hidup dengan sebaik mungkin selagi kamu masih bisa karena waktu adalah landasan kesuksesan anda”.

KUNCI KEBERHASILAN DALAM BERWIRAUSAHA

Oleh: Purwanti

Kita pasti tidak asing lagi dengan istilah wirausaha, dalam dunia bisnis kata tersebut sangat sering kita dengar. Wirausaha adalah upaya untuk membangun usaha atau lapangan kerja secara mandiri dengan menciptakan inovasi dan kreativitas yang unik sehingga bisa menghasilkan keuntungan finansial.

Wirausahawan cenderung berani menempuh risiko dan banyak tantangannya namun di dalamnya terdapat potensi kesuksesan bisnis sebagaimana idenya yang orisinal dan belum memiliki pesaing, karena berbeda pada umumnya.

Jika kita sudah lama mempunyai keinginan memulai wirausaha, namun hingga saat ini belum terwujud karena sudah khawatir dengan kegagalan atau tantangan masalah yang akan dihadapi, selain itu memang dengan melihat banyak usaha yang gulung tikar, sehingga menambah kekhawatiran akan kegagalan itu juga, padahal setiap orang mempunyai peluang yang berbeda, mereka yang mengalami kegagalan boleh jadi karena ada beberapa faktor yang mempengaruhi jalannya usaha tersebut.

Sebaiknya kita bisa banyak belajar dengan kesuksesan para wirausahawan yang sudah sukses dengan mencari tahu apa saja faktor-faktor kesuksesan mereka. Selain itu juga bisa dipelajari juga faktor apa saja yang menyebabkan kegagalan bagi seorang wirausahawan dalam menjalankan usahanya sehingga bisa dijadikan pelajaran agar kita bisa lebih hati-hati dalam menjalankan usaha yang akan kita miliki.

A. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan dalam Berwirausaha

1. Kemauan keras dan tekad yang kuat

Sebuah bisnis akan sukses dijalankan ketika orang yang menjalankan usaha memiliki tekad, semangat, dan kemauan yang kuat. Jika ketiga hal tersebut dilakukan, maka kita akan tetap optimis meskipun usaha. Meskipun pernah mengalami kegagalan namun tidak menyurutkan langkah usahanya, akan tetapi dengan kegagalan tersebut justru semakin menguatkan tekadnya untuk belajar dan mencoba bangkit Kembali dan memperbaiki kesalahan yang sebelumnya. Dengan komitmen yang kuat menjadikan kemantapan dalam menjalankan usaha dengan penuh semangat.

2. Memiliki modal yang cukup

Kemauan dan tekad yang kuat saja pastinya tidak cukup, namun perlu sekali adanya modal lainnya yang akan digunakan untuk menjalankan usaha yang kita miliki. Karena modal itu sendiri merupakan komponen utama dalam wirausaha yang tidak bisa tergantikan oleh apapun. Seperti modal kemauan dan tekad untuk memulai usaha, modal kemampuan atau keterampilan dalam mengelola usaha, serta modal pengetahuan untuk memajukan usahanya sangat penting. Untuk memperoleh peluang berwirausaha diperlukan modal kemampuan (keterampilan). Kemampuan ini harus dimiliki sebab yang dihadapi seorang wirausaha adalah risiko dan tantangan. Bila hanya bermodal nekat dan tanpa memiliki keterampilan untuk memperhitungkan risikonya maka yang dihadapi adalah sebuah kegagalan. Oleh sebab itu, kemampuan atau keterampilan yang harus dimiliki dalam berwirausaha diantaranya:

- a. Keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan risiko.
- b. Keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah.
- c. Keterampilan dalam memimpin dan mengelola.
- d. Keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi.
- e. Keterampilan teknik usaha yang akan dilakukan.

Selain itu modal lain yang tidak kalah penting yang harus dimiliki wirausahawan adalah modal insani kewirausahaan dan bekal kompetensi kewirausahaan. Modal insani kewirausahaan biasanya disebut modal tidak berwujud, seperti modal sosial, modal intelektual, modal mental dan moral, dan modal motivasi. Sedangkan bekal kompetensi kewirausahaan digunakan untuk menciptakan sesuatu yang baru, kreatif dan inovatif.

3. Mengetahui dengan pasti target pasar

Pastikan juga kita mengetahui siapa saja yang menjadi target pasar kita. Dalam hal kemampuan kita dalam menganalisa target pasar dengan tepat merupakan faktor yang juga menentukan sukses dan tidaknya wirausaha. Di mana saat kita berbisnis pada tempat dan waktu yang tepat, maka kemungkinan besar bisnis yang kita miliki akan sukses. Akan berbeda tentunya ketika kita berbisnis dengan target pasar yang salah, maka kemungkinan untuk sukses pun kecil atau menuai kegagalan.

4. Pelayanan yang baik

Sebuah usaha yang siap berkembang dan sukses adalah usaha yang mengutamakan pelayanan yang baik kepada pelanggan. Ketika kita ramah dan memberikan pelayanan terbaik pada pelanggan, maka kita akan mudah untuk mendapatkan pelanggan yang loyal. Dalam

berbisnis kita perlu mencari pelanggan, bukan hanya pembeli saja yang hanya membeli produk atau menggunakan jasa yang kita miliki sekali saja namun kita harus memiliki pelanggan yang loyal yang akan Kembali lagi untuk menggunakan produk atau jasa yang kita miliki secara berkelanjutan. Pelanggan yang loyal pada usaha yang kita miliki artinya konsisten menggunakan produk yang kita tawarkan dan tidak beralih pada pesaing bisnis yang ada.

5. Memperluas jaringan bisnis

Yang juga tidak kalah penting dari usaha adalah memiliki *networking* atau jaringan yang luas. Fungsi dari *networking* inilah yang akan membuat usaha kita dikenal orang lain, masyarakat luas bahkan seluruh dunia. *Networking* juga memudahkan kita dalam berbisnis, untuk itulah mulai dari awal bangunlah *networking* seluas mungkin agar bisnis yang kita jalankan menjadi lancar dan mudah. Berikut beberapa pola pikir yang dapat perlu diterapkan untuk memperluas jaringan bisnis:

a. Anggap setiap orang yang kita temui adalah penting

Jadi mulai saat ini hendaknya kita menganggap orang-orang di sekitar kita adalah orang-orang yang penting dan harus diperlakukan dengan baik dan rasa hormat, yang nantinya mereka adalah orang-orang yang sangat berpengaruh dengan keberhasilan usaha yang kita miliki.

b. Aktif berinteraksi

Jangan hanya fokus berinteraksi pada satu kelompok tertentu saja akan tetapi lebih fleksibel dan bersikap terbuka dengan beberapa komunitas mana pun, akan membuka peluang yang luas dalam membangun jaringan.

c. Setiap orang memiliki kebutuhan

Setiap orang mempunyai kebutuhan yang berbeda-beda pastinya. Dengan memperhatikan hal tersebut maka ini merupakan kesempatan yang harus kita manfaatkan sebaik mungkin untuk menangkap peluang yang ada. Kita bisa mulai dari mengetahui kebutuhan orang yang kita kenal terlebih dahulu atau mungkin menghubungkan mereka dengan pihak lain yang dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Sehingga akan memperluas jaringan bisnis yang kita miliki.

d. Setiap orang memiliki orang terdekat

Jangan pernah memandang remeh seseorang, karena bisa saja orang tersebut memiliki teman atau keluarga yang mungkin dapat membantu kita dalam mengembangkan usaha.

e. Menjalin komunikasi

Melakukan pendekatan dan menjalin komunikasi yang baik akan membuka peluang dalam memperluas jaringan bisnis yang kita miliki nantinya. Komunikasi yang seperti itu akan membentuk hubungan yang kita bangun akan lebih bisa bertahan lama dan memungkinkan jaringan semakin berkembang luas.

6. Pemasaran yang efektif

Pemasaran yang baik dan efektif akan mempengaruhi kesuksesan dalam sebuah wirausaha. Dengan demikian tentu dibutuhkan teknik pemasaran yang kuat agar dapat menjangkau pasar yang luas sesuai harapan, oleh sebab itu pastikan teknik pemasaran sudah kita kuasai saat memulai bisnis. Atau bisa saja dengan memiliki tenaga pemasaran yang handal.

7. Inovasi dan kreativitas tinggi

Faktor lain yang mempengaruhi suksesnya kegiatan wirausaha adalah adanya inovasi dan juga kreativitas tinggi dalam membuat dan mengembangkan bisnis. Dalam berbisnis tentu akan ada banyak pesaing yang juga menjalankan bisnis yang sama dengan bisnis yang kita miliki, untuk itulah penting bagi kita untuk memiliki inovasi dan kreativitas agar produk yang kita pasarkan berbeda dengan pesaing. Semakin kreatif dalam berbisnis, dengan menciptakan produk yang inovatif maka peluang untuk sukses pun semakin besar.

B. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kegagalan dalam Berwirausaha

Rencana merupakan faktor penting yang harus dimiliki setiap kali hendak melakukan sesuatu. Memiliki rencana yang matang sudah seperti sebuah keharusan agar segalanya berjalan sesuai harapan. Namun satu hal yang harus diketahui, rencana bukanlah sebuah kenyataan. Itulah kenapa ada banyak rencana yang berjalan tidak sesuai harapan. Jadi, jangan terlalu sibuk memikirkan rencana apa yang harus dilakukan. Usaha nyata adalah hal paling utama yang harus segera dilakukan. Bukan sibuk merencanakan.

1. Tidak memiliki Kemampuan Manajerial

Yang sangat penting dalam wirausaha adalah manajerial. Ada banyak hal yang harus diatur agar berjalan sesuai dengan perencanaan dan tujuan yang ingin dicapai, baik dari sisi modal, bahan baku, sampai dengan tenaga kerja. Karena jika tidak memiliki kemampuan manajerial, faktor kegagalan wirausaha kemungkinan besar akan terjadi. Jadi, ada baiknya sebelum berwirausaha, kita harus mengetahui sedikit tips dan trik tentang kemampuan manajerial agar usaha berjalan sesuai harapan.

2. Kurang berpengalaman

Kurang berpengalaman dalam satu bidang usaha yang sedang ingin dijalankan menjadikan seseorang selalu gagal dalam mencapai apa yang diinginkannya. Namun, bukan berarti itu adalah akhir dari semuanya, akan tetapi justru dengan kurangnya pengalaman adalah awal baru bagi seseorang untuk memasuki dunia baru yang tidak diketahui sebelumnya dan hanya masalah waktu saja bagi kita untuk mengenalnya lebih jauh.

Dalam dunia wirausaha, kurangnya pengalaman tentu akan sangat mempengaruhi jalannya aktivitas wirausaha. Karena untuk mencari pengalaman membutuhkan waktu yang cukup lama. Namun bukan berarti tidak bisa disiasati. Salah satu cara yang bisa sedikit membantu anda untuk masalah ini adalah cari orang yang berpengalaman dan belajar darinya, atau bisa juga dengan mengikuti pelatihan-pelatihan cara berwirausaha yang sukses.

3. Salah dalam Menentukan Lokasi Usaha.

Lokasi adalah hal yang harus dipikirkan dan dipertimbangkan dengan sangat matang. Jika kita salah menentukan lokasi sudah pasti usaha yang dijalankan tidak akan terlihat dan kemungkinan rugi akan sangat besar. Untuk itu, pilih tempat yang strategis untuk dapat menunjang perkembangan dan kemajuan usaha.

Salah satu cara menentukan lokasi yang strategis adalah dengan menentukan target pasar yang akan kita jadikan sasaran pemasaran produk atau jasa yang kita miliki. Jika sudah menentukannya, carilah tempat yang dekat dengan target pasar biasa beraktivitas. Itu adalah salah satu cara termudah dalam menentukan lokasi yang kurang strategis.

4. Tidak adanya pengawasan peralatan

Peralatan termasuk salah satu aset atau kekayaan dalam berwirausaha. Tanpa itu, usaha yang kita miliki pasti akan memiliki kendala untuk dapat beraktivitas. Jadi, inventarisir peralatan dan selalu lakukan *stock opname* atau penghitungan setiap akan memulai usaha dan setiap akan mengakhiri usaha setiap harinya agar peralatan anda dapat terpantau dengan baik.

Ini adalah kunci keberhasilan setiap usaha. Tanpa melakukan ini usaha yang anda lakukan kemungkinan besar akan gagal. Termasuk juga dalam kegiatan berwirausaha. Jangan tergiur dengan untung yang besar sehingga setiap kali usaha anda sepi anda langsung menutup usaha tersebut. Konsistenlah dalam menjalankan usaha. Tidak ada hal besar yang langsung menjadi besar tanpa melewati hal-hal kecil terlebih dahulu, karena semuanya akan melewati proses dan banyak mengalami suka duka dalam berwirausaha.

5. Tidak mampu menghadapi peralihan atau transisi kewirausahaan

Dengan mengikuti perkembangan pola hidup masyarakat yang selalu berubah-ubah baik dari sisi ekonomi, sosial, dan budaya dan teknologi, ternyata wirausaha juga memiliki perubahan-perubahan yang tidak bisa dipandang sebelah mata. Salah satu risiko menjadi wirausaha adalah harus selalu mengikuti peralihan dan perkembangan. Karena jika sebagai wirausaha anda tidak bisa mengikuti perubahan yang terjadi, sudah dapat dipastikan anda akan tertinggal dan risiko gagal dalam berwirausaha akan terjadi. Jadi, jika ingin bertahan di dalam berwirausaha, maka harus bisa mengikuti setiap perubahan yang terjadi dengan ide-ide

untuk selalu berinovasi dalam berwirausaha mengikuti perkembangan zaman.

Dalam menjalankan bisnis, seseorang tentunya mempunyai guru atau teladan yang menjadi *role-model* untuk dijadikan inspirasi dan sumber pembelajaran. Salah satu teladan dalam Islam adalah Nabi Muhammad saw. yang merupakan Nabi dan Rasul terakhir. Salah satu yang patut kita contoh dalam berwirausaha ala Rasulullah adalah dengan sifat jujur dan amanah yang diutamakan dalam setiap bertransaksi dengan rekan bisnis. Berkat sifat tersebut, ia dapat menjalankan bisnisnya sampai ke luar negeri. Saat menjalankan bisnisnya ini pula, Rasulullah dipertemukan dengan Khadijah yang saat itu merupakan seorang pedagang yang biasa berdagang sampai ke negara lain. Selain itu Rasulullah saw. memiliki kepribadian yang berdikari dan pantang menyerah dan itu merupakan kunci keberhasilan dalam berwirausaha yang sebaiknya kita contoh.

DAFTAR PUSTAKA

<https://finance.detik.com/solusiukm/d-3358218/5-cara-memperluas-jaringan-bisnis>

<https://www.beecloud.id/inilah-faktor-yang-mempengaruhi-kesuksesan-wirausaha/>

<https://www.enervon.co.id/article/735/berikut-ini-faktor-faktor-yang-menyebabkan-kegagalan-pada-wirausaha-coba-perhatikan/>

<https://www.idntimes.com/business/economy/ainal-zahra-1/ini-5-kunci-sukses-rasulullah-dalam-menjalankan-bisnisnya/2>

Suherman, M., Wijoyo, H., & Indrawan, I. 2020. *Industry 4.0 Vs Society 5.0*.

Sunarsi, D. 2020. Implikasi Digitalisasi UMKM. *Digitalisasi UMKM*, 57.

TENTANG PENULIS



Purwanti, lahir di Wonogiri, 20 Juni 1977, saat ini penulis adalah dosen aktif di Universitas Pamulang, Program Studi Manajemen S1 dengan Mata Kuliah berfokus pada Manajemen Pemasaran, peneliti juga mengajar private Tahsin dan berwirausaha di bidang kuliner, peneliti mempunyai hobi menyanyi dan berolahraga.

"Kegagalan adalah guru terbaik bagimu, maka coba lagi dan coba terus hingga kesuksesan yang Anda inginkan dapat tercapai"

BUDAYA DAN TEAM KERJA

Oleh: Hadion Wijoyo dan Wiara Sanchia Grafita Ryana Devi

A. Budaya dan Pemimpin

Budaya dan inovasi erat kaitannya dengan keterlibatan seorang pemimpin. Pemimpin yang baik akan menciptakan lingkungan kerja yang hangat. Setiap pemimpin pada dasarnya memiliki perilaku yang berbeda dalam memimpin para pengikutnya. Perilaku para pemimpin ini secara singkat disebut gaya kepemimpinan (*leadership style*). Gaya kepemimpinan merupakan suatu cara pemimpin untuk mempengaruhi bawahannya yang dinyatakan dalam bentuk pola tingkah laku atau kepribadian. Jarome Want (2006:156), memberikan pendapatnya mengenai prinsip-prinsip kepemimpinan yang benar adalah sebagai berikut:

1. *Decision Making* (pengambilan keputusan)

Pengambilan keputusan harus dilakukan di tingkat yang paling efektif. Pemimpin berbicara pada saat yang tepat, terinformasi kepada yang memerlukan, keputusan berbasis kriteria sejalan dengan tujuan bisnis. Keputusan pemimpin dibuat dengan komitmen pribadi, merasakan sebagai kepemilikan dan akuntabilitas.

2. *Leadership* (kepemimpinan)

Kepemimpinan bukan hanya satu orang di puncak, tetapi kepemimpinan terdapat di semua tingkat. Organisasi mengembangkan pemimpin yang menunjukkan tingkat kompetensi tinggi, membangkitkan kepercayaan dan membawa yang terbaik dalam dirinya dan sekitar mereka

3. *Communication* (komunikasi)

Komunikasi di dalam organisasi dilakukan dengan dialog terbuka. Dalam organisasi yang tumbuh subur dan sehat, segenap sumber daya manusia di dalamnya berbagi informasi, gagasan dan keberhasilan.

4. *Appreciating Differences* (menghargai perbedaan)

Pemimpin menghargai perbedaan antara atasan dan bawahan atau diantara bawahan serta dapat menemukan peluang dalam konflik. Peluang akan datang dengan menyambut perbedaan pendapat dan gagasan dengan cara saling menghargai.

5. *Personal Excellence* (Keunggulan Pribadi)

Organisasi yang kuat menggantungkan diri pada individu yang kuat dan mempunyai pribadi yang unggul pribadi unggul. Setiap orang yang bertanggung jawab secara pribadi untuk melakukan yang terbaik bagi dirinya sendiri, teman sekerja dan perusahaan. Keunggulan pribadi dibangun pada tingkat keterampilan tinggi, pengetahuan dan kepedulian diri, motivasi diri dan berniat hormat kepada semua.

6. *Business Success* (keberhasilan bisnis)

Keberhasilan dalam bisnis akan memberikan kekuatan financial. Pemimpin memberikan pertumbuhan yang stabil di pangsa pasar, penjualan, dan keuntungan. Kekuatan financial menguntungkan pekerja, pemegang saham, dan masyarakat.

7. *Continuous learning* (pembelajaran berkelanjutan)

Pemimpin melaksanakan pembelajaran berkelanjutan untuk sekarang dan masa yang akan datang.

Kekuatan kompetitif organisasi terletak pada perbaikan terus-menerus atas apa yang dilakukan, pemimpin secara aktif mencari dan menjalankan praktik yang terbaik.

8. *Vibrant workplace* (tempat kerja bersemangat)

Merupakan tempat bekerja di mana dapat dibuat perbedaan, menciptakan dan memelihara budaya yang memperkuat *Teamwork*, kegembiraan, perkembangan pribadi, karier, penghargaan financial dan keseimbangan kehidupan kerja.

9. *Ethics* (Etika)

Pemimpin memelihara etika dalam bisnis dengan melakukan hal yang benar, integritas menjadi dasar pemimpin dalam melakukan semua keputusan, tindakan, dan hubungan.

10. *Partnership* (Kemitraan)

Kemitraan diperlukan untuk mencapai sukses bagi semua. Organisasi melakukan kolaborasi dengan mitra untuk memberikan manfaat bersama. Hubungan yang dilakukan berdasarkan pada penghargaan, kejujuran, keterbukaan, keandalan dan kepercayaan.

11. *Passion for coffee* (keinginan besar)

Seorang pemimpin diharapkan mau bekerja keras untuk mencapai tujuan. Pemimpin mempunyai komitmen dan memastikan bahwa setiap orang akan mempunyai pengalaman luar biasa.

12. *Planning and Measuring* (merencanakan dan mengukur)

Pemimpin merencanakan dan melakukan pengukuran untuk memahami dan memperbaiki hasil yang dicapai. Pemimpin memfokuskan pada perencanaan

terintegrasi di seluruh organisasi sejalan dengan strategi organisasi. Pemimpin mempunyai pengertian mendalam dalam sukses dan tantangan dengan mengukur dan mengevaluasi hasil tindakannya.

13. *Shared Ownership* (kepemilikan bersama)

Pemimpin merasakan kepemilikan bersama dengan berpikir dan bertindak seperti pemilik. Pemimpin memenuhi komitmen dan menghargai kontribusi masing-masing. Pemimpin adalah pengurus sumber daya kolektif dan karenanya berbagi secara adil untuk mencapai sukses.

14. *Sustainability* (keberlanjutan)

Keberlanjutan merupakan jalan menuju masa depan, karenanya pemimpin menggunakan sumber daya dengan bijak dan membuat keputusan dengan perhitungan kesejahteraan dan keuntungan

15. *World Benefit* (manfaat bagi dunia)

Tindakan seorang pemimpin diharapkan member manfaat kepada dunia dengan menciptakan perubahan positif. Pemimpin mendukung kekuatan bisnis dan individu yang membawa perubahan positif, local maupun global.

B. Potensi Team Kerja

Manusia sebagai makhluk sosial senantiasa membutuhkan orang lain. Meskipun hidup berkecukupan, kecerdasan yang cukup dan kekuatan fisik yang cukup, ia akan selalu membutuhkan lingkungan di mana dia bisa berbagi, saling memberi support dan bergotong royong. Manusia tidak hanya membutuhkan agama, ilmu pengetahuan, atau hiburan atau kesenian, tetapi juga kebersamaan. Semuanya diperlukan. Karena dengan agama hidup lebih terarah,

dengan pengetahuan hidup akan lebih mudah, dengan seni hidup lebih indah dan dengan kebersamaan hidup akan lebih berfaedah.

Dalam definisi singkat, *teamwork* merupakan serangkaian nilai, sikap, dan perilaku dalam sebuah tim. Sehingga tidak selalu terdiri dari sekumpulan orang dengan gaya, sikap, maupun cara kerja yang sama. Perbedaan antar tim justru merupakan potensi yang akan membuat sebuah tim menjadi kreatif dan inovatif. Untuk mencapai kerja sama tim yang baik perlu ditumbuhkan sikap positif di antara anggota tim. Antara lain kebiasaan untuk saling mendengarkan sehingga tercipta komunikasi yang baik, memberikan dukungan kepada anggota tim yang membutuhkan, dan apresiasi terhadap kontribusi dan pencapaian yang diperoleh dari setiap anggota tim.

Sebuah *teamwork* akan menjadi penentu mulus tidaknya perjalanan organisasi. Sebab itu sangat diperlukan adanya kerja sama yang baik dalam melaksanakan tanggung jawab dalam keorganisasian. Makalah ini akan membahas definisi *teamwork*, manfaat dan fungsi *teamwork*, jenis *teamwork*, perbedaan tim kerja dan kelompok kerja, peranan tim kerja, tahap perkembangan *teamwork*, dan dimensi dalam tim kerja.

Sinergi dari sebuah tim sangat menentukan tercapainya kesuksesan berkelanjutan bagi perusahaan. Elemen satu ini dapat membuat para anggota mampu bekerja dengan baik untuk meraih tujuan yang diinginkan. Sayangnya, membangun *teamwork* yang solid seperti itu bukanlah hal yang mudah untuk dilakukan. Ada banyak tantangan berat yang harus dihadapi oleh *leader* organisasi dalam mewujudkannya.

1. *Coaching*

Setiap orang butuh *coaching*. Tidak terkecuali para SDM di organisasi Anda. *Coaching* merupakan pembinaan yang dilakukan oleh *leader* kepada anggota tim. Tujuannya adalah untuk memberikan orientasi realitas dan membantu mengatasi hambatan dalam pekerjaan.

Leader yang mampu menjadi coach mampu memotivasi anggota tim untuk menunjukkan performa kerja yang baik. Sebab, setiap *coaching* dilakukan, ia selalu berupaya untuk membangkitkan potensi terbaik yang ada di dalam diri para karyawan.

2. *Character*

Memahami karakter masing-masing anggota tim tentu perlu dilakukan untuk bisa membangun teamwork yang solid. Setiap SDM dalam organisasi tentu memiliki karakter yang berbeda-beda. Sebagai seorang *leader*, Anda wajib ah untuk bisa mengetahui hal ini. Tujuannya adalah agar *leader* jadi tahu langkah mana yang paling tepat untuk melakukan pendekatan kepada setiap anggota.

3. *Communication*

Pentingnya elemen satu ini tentu sudah sering Anda dengar. Komunikasi memang membawa pengaruh besar bagi kesolidan sebuah tim dan kesuksesan organisasi.

Komunikasi yang baik akan memudahkan tim dalam berkoordinasi, bekerja sama, dan bertukar informasi. Hasilnya, mereka tak akan merasa terbebani untuk menemukan langkah efektif dalam mencapai goals yang ingin dicapai oleh organisasi.

4. *Commitment*

Komitmen dari SDM dapat menentukan loyalitas dan kinerja mereka di perusahaan. Jika sudah memiliki

komitmen, mereka tentu akan lebih bertanggung jawab terhadap pekerjaannya.

Mereka tak akan segan untuk mencurahkan seluruh pikiran, tenaga, perhatian, dan waktunya agar bisa mencapai cita-cita yang ingin diraih oleh anggota tim serta perusahaan.

5. *Contagious Energy*

Maksud dari contagious energy adalah energi positif yang menular. Ini tentu bisa diwujudkan melalui program *coaching*. Motivasi kerja yang diberikan oleh *leader* kepada anggota tim dapat membuat mereka lebih semangat dan percaya diri untuk menunjukkan performa optimal.

6. *Caring*

Sikap peduli di lingkungan kerja akan membuat SDM bisa selalu mendukung satu sama lain. Mereka tidak akan segan untuk memperbaiki kesalahan yang dilakukan agar bisa mencapai kesuksesan yang diharapkan. Mereka punya tujuan untuk menunjukkan performa tim yang baik. Bukan hanya sekadar kinerja individu saja.

7. *Consistency*

Namun, Anda tidak akan mampu untuk membangun *teamwork* yang solid jika tidak ada sikap konsisten untuk menerapkan keenam hal tersebut. Konsistensi adalah wujud pertanggungjawaban terhadap nilai-nilai yang berlaku di perusahaan. Jika hal ini sudah tertanam di dalam diri anggota tim, mereka tentu bisa membangun kerja sama yang solid untuk mewujudkan kesuksesan berkelanjutan bagi perusahaan.

Bekerja dalam bentuk tim memiliki fungsi yaitu antara lain dapat mengubah sikap, perilaku, dan nilai-nilai pribadi serta dapat turut serta dalam mendisiplinkan

anggota tim. Selain itu, bekerja dalam tim dapat dimanfaatkan untuk pengambilan keputusan, merundingkan dan bernegosiasi.

Ada beberapa manfaat bekerja dalam tim yakni

1. Bagi Organisasi Tim
 - a. Meningkatkan produktivitas kerja.
 - b. Meningkatkan kualitas kerja.
 - c. Meningkatkan mentalitas kerja.
 - d. Meningkatkan kemajuan organisasi.
2. Bagi Anggota Tim
 - a. Tanggung jawab atas pekerjaan ditanggung bersama.
 - b. Sebagai media aktualisasi diri.
 - c. Stres atau beban kerja berkurang.

Adapun Tujuan Bekerja dalam Tim adalah:

1. Kesatuan Tujuan

Setiap anggota tim memiliki kesamaan visi, misi, dan program kerja.
2. Efisiensi

Setiap anggota tim menyelesaikan tugas atau pekerjaan secara cepat, cermat, dan tepat tanpa pemborosan dan kecerobohan.
3. Efektif

Setiap anggota tim memiliki tujuan yang jelas, memiliki keterampilan yang memadai, memiliki komitmen, saling percaya, memiliki komunikasi yang baik, memiliki kemampuan bernegosiasi, dan memiliki kemampuan yang tepat.

Menurut Daft (2000) jenis teamwork terdiri dari enam jenis, yaitu

1. Tim Formal

Tim formal adalah sebuah tim yang dibentuk oleh organisasi sebagai bagian dari struktur organisasi formal.

2. Tim Vertikal

Tim vertikal adalah sebuah tim formal yang terdiri dari seorang manajer dan beberapa orang bawahannya dalam rantai komando organisasi formal.

3. Tim Horizontal

Tim horizontal adalah sebuah tim formal yang terdiri dari beberapa karyawan dari tingkat hierarki yang hampir sama tetapi berasal dari area keahlian yang berbeda.

4. Tim dengan Tugas Khusus

Tim dengan tugas khusus adalah sebuah tim yang dibentuk di luar organisasi formal untuk menangani sebuah proyek dengan kepentingan atau kreativitas khusus.

5. Tim Mandiri

Tim Mandiri adalah sebuah tim yang terdiri dari lima hingga dua puluh orang pekerja dengan beragam keterampilan yang menjalani rotasi pekerjaan untuk menghasilkan sebuah produk atau jasa secara lengkap, dan pelaksanaannya diawasi oleh seorang anggota terpilih.

6. Tim Pemecahan Masalah

Tim pemecahan masalah biasanya terdiri dari lima hingga dua belas karyawan yang dibayar perjam dari departemen yang sama, di mana mereka bertemu untuk

mendiskusikan cara memperbaiki kualitas, efisiensi, dan lingkungan kerja.

C. Mengembangkan Potensi Team Kerja

Dalam dunia kerja kita biasanya di hadapkan pada pekerjaan yang harus diselesaikan bersama-sama dengan tim agar hasilnya maksimal. Namun bekerja dalam tim bukanlah hal yang mudah, jika kamu seorang pemimpin dalam tim, kamu harus membuat tim kamu solid agar pekerjaanmu dapat selesai dengan baik. Aturan pertama dalam membangun suatu tim yang solid yaitu, memimpin tim secara efektif. Selalu ingat bahwa pemimpin tim yang paling efektif adalah membangun hubungan kepercayaan dan loyalitas pada tim. Berikut pola yang bisa dilakukan untuk mengembangkan potensi team kerja:

1. Memberikan kesempatan kepada karyawan untuk menyalurkan ide dan gagasan. Hilangkan sikap otoriter yang tidak ingin mendengarkan ide, gagasan ataupun saran dari karyawan. Karena hal tersebut hanya akan membuat karyawan menjadi tidak berkembang dan kurang produktif.
2. Memberikan penghargaan kepada karyawan sebagai salah satu bentuk apresiasi yang diberikan oleh perusahaan. Dengan adanya pemberian penghargaan kepada karyawan yang berprestasi, maka hal tersebut akan membuat karyawan lainnya termotivasi untuk dapat menjadi lebih baik. Hal tersebut dapat memberikan kontribusi besar terhadap perusahaan dalam mengembangkan perusahaan.
3. Mengadakan program pelatihan karyawan. Pelatihan dilakukan bukan semata-mata untuk kepentingan karyawan saja. Namun juga sangat berguna bagi

perusahaan. Karena perusahaan tidak akan berkembang tanpa karyawan yang memiliki keterampilan dan minat kerja yang tinggi. Dengan adanya program pelatihan, maka diharapkan mampu menggali potensi para karyawan dan mengembangkan keterampilan yang karyawan miliki.

DAFTAR PUSTAKA

- Gouillart, Francis J. & James N, Kelly. 1995. *Transforming the Organization*. New York: McGraw-Hill, Inc.
- Kilmann. R.H., Covin, T.J. and associates (Eds.) 1988. *Corporate transformation:c Revitalising organisations for a competitive world*, San Francisco: Jossey - Bass.
- Setyawati, E., Widjayanti, C. E., Siraiz, R. R., & Wijoyo, H. 2021. Pengujian keamanan komputer kriptografi pada surat elektronik berbasis website dengan enkripsi metode MD5. *Jurnal Manajemen Informatika Jayakarta*, 1(1), 56-67.
- Suherman, M., Wijoyo, H., & Indrawan, I. 2020. Industry 4.0 Vs Society 5.0.
- Sunarsi, D. 2020. Implikasi Digitalisasi UMKM. *Digitalisasi UMKM*, 57.
- Triguno. 2003. *Budaya Kerja (falsafah, tantangan, lingkungan, yang kondusif, kualitas, pemecahan masalah)*. Jakarta: PT Golden Terayon Press.
- Wijoyo, H., & Sunarsi, D. 2020. *Manajemen internasional*. Solok: CV. Insan Cendekia Mandiri.
- Wijoyo, H., Indrawan, I., Yonata, H., & Handoko, A. L. 2020. *Panduan Pembelajaran New Normal Dan Transformasi Digital*.



Hadion Wijoyo, S.E., S.H., S.Sos., S.Pd., M.H., M.M., Ak., CA., QWP®, CPHCM®, C.PS®., lahir di Desa Selat Baru, Kabupaten Bengkalis, Propinsi Riau, adalah dosen tetap di STMIK Dharmapala Riau dengan jabatan fungsional Lektor Kepala. Dengan pengalaman mengajar lebih dari 20 (dua puluh) tahun yang bersangkutan telah menghasilkan berbagai karya ilmiah baik jurnal internasional maupun akreditasi Nasional dan lebih dari 20 (dua puluh) buku ajar. Selain seorang Dosen, yang bersangkutan juga Asesor BAN PAUD dan PNF R.I. sejak tahun 2009. Selain seorang akademisi yang bersangkutan juga aktif di berbagai organisasi profesi maupun sosial level nasional maupun lokal.



Wiara Sanchia Grafita Ryana Devi, lahir di Jayapura 8 September 1994. Setelah menamatkan SMA di Jayapura penulis melanjutkan Pendidikan Jenjang S1 dan S2 di Kota Bandung Jawa Barat yang memperkenalkan dan menumbuhkan minat penulis dengan dunia Pengajaran, sedang memulai karirnya dengan menjadi Dosen di Universitas Insan Cendekia Mandiri

Kota Bandung pada Fakultas Ekonomi.

Email: sanchiawiara@gmail.com

“Menerima Segala Sudut Pandang Adalah Cara Seseorang Sedang Berjuang”

Keep in touch

Entrepreneurial Mindsets & Skills

Untuk menumbuhkan jiwa entrepreneur itu sendiri diperlukan keahlian khusus. Jiwa entrepreneur bisa kita pelajari. Dengan jiwa entrepreneur, seseorang akan termotivasi agar selalu produktif serta melakukan inovasi-inovasi baru guna menciptakan peluang usaha yang lebih menguntungkan. Selain menumbuhkan jiwa enterprenuer, hal yang diperlukan untuk memulai usaha adalah mindsets dan skills.

Buku ini memaparkan tentang: Menumbuhkan Jiwa Enterprenuer Sejak Dini; Pola Pikir, Pengetahuan dan Keahlian Wirausaha; Belajar Memulai Bisnis UMKM; Menumbuhkembangkan Mindset dan Skill Kewirausahaan Bagi Kawula Muda; Mindset Berwirausaha Harus Dibangun; Waktunya Menjadi Entrepreneur; Merubah Mindsets dan Meningkatkan Soft Skill Bagi Pelaku Usaha (Entrepreneur) di Masa Pandemi Covid-19; Kunci Keberhasilan dalam Berwirausaha; serta Budaya dan Team Kerja.



Penerbit Insan Cendekia Mandiri
Kapalo Koto No. 8, Selayo, Kec. Kubung, Solok
Email : penerbitic@gmail.com
Website : www.insancendekiamandiri.co.id



IKAPI

PENDIDIKAN

