

BUKU 2

*BAHAN PELATIHAN
UNTUK CALON WIRALISAH*



MODUL 1

MEMBANGUN JIWA KEWIRAUSAHAAN



DIREKTORAT PEMBINAAN KURSUS DAN KELEMBAGAAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN NON FORMAL DAN INFORMAL
KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL
2010



MODUL 1

MEMBANGUN

JIWA

KEWIRAUSAHAAN



KATA PENGANTAR

Menjadi wirausaha atau tidak menjadi wirausaha, sesungguhnya merupakan pilihan hidup. Tetapi pilihan yang tidak didasari atas pemahaman, pertimbangan dan pengetahuan yang luas dan mendalam mengenai apa yang akan dilakukan, dapat menjadi awal yang tidak baik jika ternyata pilihan tersebut di kemudian hari ternyata keliru. Pilihan menjadi wirausaha merupakan alternatif yang paling menjanjikan untuk kehidupan yang akan datang. Sayangnya pilihan menjadi wirausaha ini belum begitu banyak tumbuh di kalangan generasi muda kita. Untuk itu membangun jiwa kewirausahaan harus terus menerus dilakukan oleh siapapun yang peduli terhadap masa depan dirinya, keluarga dan masyarakat.

Intensi menjadi wirausaha yang cukup tinggi, tidak selalu diikuti oleh perilaku wirausaha dalam bentuk mendirikan, mengelola, dan mengembangkan usaha. Di sini ada faktor-faktor lain yang menyebabkan mengapa mereka hanya sekedar menginginkan tetapi tidak berani 'memulai' atau 'mewujudkannya'.

Modul pelatihan 1 (membangun jiwa kewirausahaan) ini merupakan bagian dari Buku Materi Pelatihan Kewirausahaan yang dikembangkan Direktorat Pembinaan Kursus dan Kelembagaan Ditjen PNFI. Modul ini disusun untuk membantu Instruktur Lembaga Kursus dalam mengembangkan pelatihan kewirausahaan di masing-masing lembaga kursus. Namun demikian Modul ini juga dapat digunakan oleh siapa saja yang berminat membantu generasi muda dalam rangka membangun jiwa kewirausahaan, mendorong mereka lebih termotivasi menjadikan dirinya sebagai wirausaha. Dalam praktik di lapangan, motivasi yang tinggi saja tidak cukup untuk menjadi wirausaha, tetapi tanpa motivasi juga tidak mungkin mewujudkan wirausaha. Untuk itu setelah mempelajari modul ini, diharapkan mampu membuka 'pintu' hati yang masih terkunci untuk menjadi wirausaha, kemudian terdorong untuk mewujudkannya dalam bentuk perilaku nyata **MEMULAI, MENDIRIKAN, MENGELOLA DAN MENGEMBANGKAN USAHA** untuk mewujudkan cita-citanya menjadi manusia sukses dalam hidupnya melalui karir wirausaha.

Jakarta, Maret 2010



DAFTAR ISI

Kata Pengantar
Daftar Isi

A. PENDAHULUAN

1. Kompetensi Peserta Pelatihan 1
2. Strategi Pembelajaran..... 2
3. Skenario Pembelajaran 3
4. Rambu-rambu Pelaksanaan Pembelajaran..... 4

B. URAIAN MATERI, CONTOH, DAN LATIHAN

1. *Ice Breacking* 5
2. *Game-1*..... 5
3. *Game-2*..... 8
4. *Game-3*..... 9
5. *Game-4*..... 9

C. PENGUATAN DAN PENDALAMAN MATERI

1. Kepribadian Wirausaha..... 10
2. Membangun Motivasi Sukses 13
3. Revolusi Sikap Menjadi Wirausahawan 19
4. Keuntungan berwirausaha dibanding bekerja pada orang lain 20
5. Etika Bisnis..... 23

D. EVALUASI DAN REFLEKSI AKHIR 26

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



MEMBANGUN JIWA KEWIRAUSAHAAN

A. PENDAHULUAN

1. Kompetensi Peserta Pelatihan

Membangun jiwa kewirausahaan harus dimulai dari adanya kesadaran bahwa jiwa kewirausahaan dapat ditumbuhkan melalui berbagai cara dan strategi. Wirausaha bukan semata-mata masalah bakat (meskipun bakat tetap merupakan faktor penting), tetapi juga sebuah motivasi, perjuangan dan keinginan yang kuat untuk mewujudkannya. Modul ini ditulis dengan menggunakan bahasa pelatihan. Prosedur pembelajaran tergambar dengan jelas, mulai dari penjelasan tujuan pembelajaran, pelaksanaan pembelajaran, sampai pada evaluasi dan refleksi. Proses pembelajaran dikemas dalam suasana permainan, dan setiap permainan selalu mengandung makna yang relevan dengan nilai dan jiwa kewirausahaan. Untuk memperjelas apa makna dan nilai dari setiap

permainan, maka setelah permainan peserta diberikan materi penguatan sehingga mereka mampu mengkonstruksikan sendiri apa yang diperoleh selama mengikuti pelatihan dari modul 1. Materi penguatan yang diberikan meliputi Kepribadian Wirausaha, Membangun Motivasi Sukses, Revolusi Sikap Menjadi Entrepreneur, dan Etika Bisnis. Di bagian akhir dipaparkan beberapa contoh orang-orang sukses yang merintis karir dalam bidangnya masing-masing, diharapkan dapat menjadi inspirasi bagi peserta dalam menekuni dunia wirausaha.

Dengan pemikiran tersebut maka kompetensi yang diharapkan bagi peserta setelah mengikuti pelatihan ini adalah :

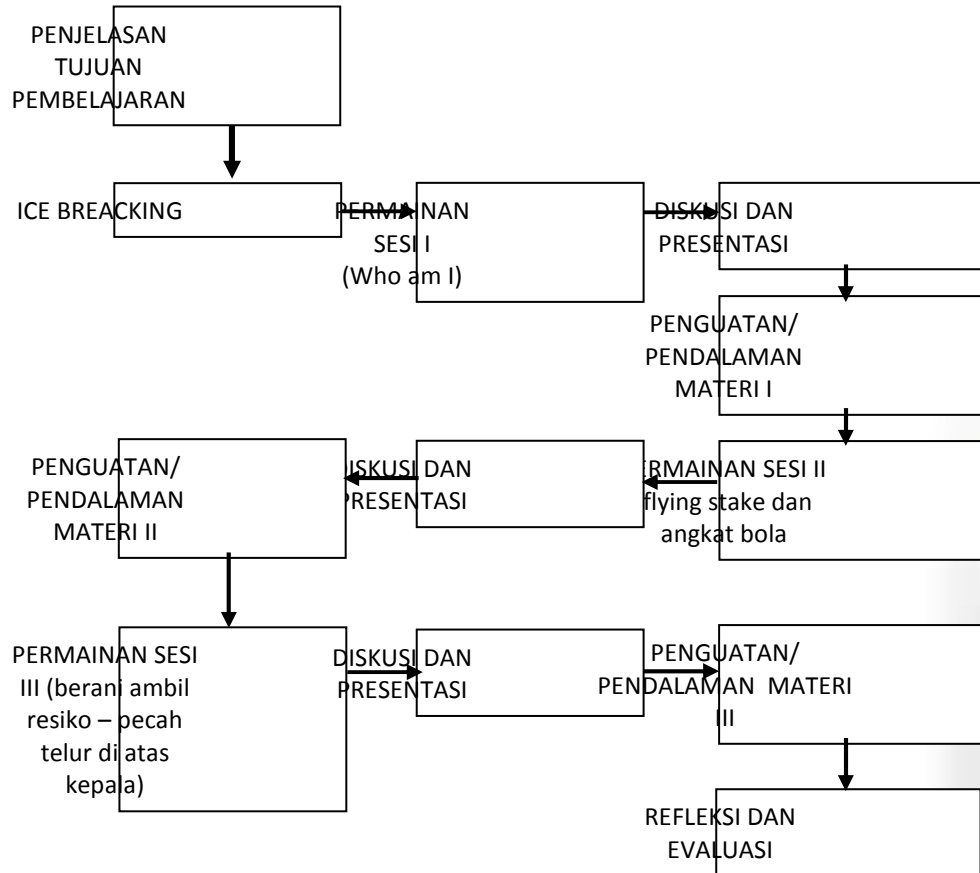
- a. Mampu menumbuhkan jiwa dan semangat kewirausahaan dalam dirinya melalui : mengenal diri secara tepat, mengenal faktor-faktor pendorong dan penghambat pengembangan jiwa dan semangat kewirausahaan, mengenal ciri-ciri psikologis dan perilaku kewirausahaan, serta mengenal cara memotivasi diri menjadi wirausaha.
- b. Mampu mengaplikasikan nilai-nilai kewirausahaan dalam kehidupan sehari-hari dengan mengutamakan pada pengembangan kreativitas dan inovasi.
- c. Memahami etika bisnis dan mampu menerapkan dalam praktik wirausaha.

2. Strategi Pembelajaran

Untuk mencapai tujuan tersebut, strategi pembelajaran yang ditempuh adalah sebagai berikut :

- a. Penjelasan umum tentang skenario pembelajaran
- b. Permainan dan diskusi
- c. Penguatan
- d. Penugasan
- e. Refleksi
- f. Penilaian

3. Skenario Pembelajaran



4. Rambu-rambu Pelaksanaan Pembelajaran Modul 1

Modul 1 merupakan bahan pelatihan dengan target utama untuk mencapai kompetensi satu yaitu 'memiliki jiwa dan sikap positif terhadap kewirausahaan sebagai pilihan karier'. Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam mendalami modul 1 yaitu :

- a. Jumlah peserta dalam satu kelas (rombongan belajar) berkisar antara 30 – 50 orang
- b. Pelatihan ini dapat dilaksanakan 'in class' atau 'out class' atau gabungan 'in class dan out class'. Pihak instruktur harus cermat dalam mengelola kelas.

- c. Jika pelatihan akan dilaksanakan 'out class' model out bound, maka harus dipilih lokasi yang ada sedikit lapangan terbuka dengan banyak pepohonan. Pohon-pohon itu akan digunakan untuk menempel berbagai atribut dan sekaligus untuk berteduh ketika panas terik matahari menyengat. Fasilitas waerless tentu harus disiapkan.
- d. Jika pelatihan 'in class' maka posisi ruang kelas harus diusahakan 2 kali lebih luas dari kapasitas kursi 50 orang. Dikurangi banyak meja dan tempat duduk yang mudah diubah untuk keperluan permainan.
- e. Jika semua materi dalam modul harus dibahas semua, pelatihan ini sekurang-kurangnya membutuhkan waktu sekitar 6 – 8 jam. Jika waktu yang disediakan kurang dari 6 jam, maka beberapa game harus ditiadakan, atau gamenya tetap diselesaikan tetapi pembahasan dari setiap game, dapat dikurangi dan cukup dijadikan satu pada saat evaluasi dan refleksi akhir pelatihan.
- f. Beberapa peralatan dalam pelatihan ini harus disediakan sebelumnya secara memadai sesuai dengan jumlah peserta. Di antaranya :
 - (1) kertas karton/plano untuk kegiatan kelompok (minimal 15 lembar)
 - (2) spidol warna warni satu kelompok satu set
 - (3) papan untuk menempel kertas plano setiap kelompok satu papan (5 papan)
 - (4) pipa pralon ukuran $\frac{1}{4}$ dim 2 m sekurangnya 5 batang
 - (5) pipa pralon ukuran $\frac{1}{4}$ dim 30 cm sejumlah peserta
 - (6) bola plastik ukuran bola kaki sedikit lebih kecil (5 buah)
 - (7) sedotan plastik sejumlah peserta
 - (8) balon yang belum dibesarkan sejumlah peserta
 - (9) gelang karet sejumlah peserta
 - (10) telur ayam mentah 3 biji, sapu tangan
 - (11) gunting, pines, stepler, lim, isolasi, kertas secukupnya
- g. Selama proses pelatihan, Instruktur yang mengampu materi Modul 1 harus didampingi atau dibantu asisten instruktur sekurang-kurangnya 5 orang. Jika tidak tersedia, Instruktur akan meminta bantuan kepada panitia yang ada sebagai asisten.
- h. Pada sesi akhir, evaluasi dan refleksi dilakukan untuk mengetahui respon peserta mengenai pelatihan yang sedang diikuti, baik proses maupun hasil yang diperoleh. Peserta diajak untuk membangun komitmen bersama mewujudkan cita-cita menjadi wirausaha yang sukses.

B. URAIAN MATERI, CONTOH, DAN LATIHAN

Bagian 1 : Ice Breacking

1. Peserta duduk dengan bebas pada tempat yang tersedia
2. Instruktur melakukan langkah-langkah berikut :
 - (1) Ikuti permintaan Instruktur : semua berdiri di tempat, angkat tangan ke atas tinggi-tinggi, lepas kembali, mari kita nyanyikan lagu hallo-hallo bandung (bagi peserta ke dalam 3 kelompok dengan aaa, iii, uuu).
 - (2) Semua tetap dalam posisi berdiri dengan jarak sekitar setengah lencang kanan. Marilah sekarang kita bermain dengan otak kanan dan kiri. Ikuti contoh gerakan Instruktur.
 - a). Siapa namamu? (ikuti gerakan tangan kanan)
 - b). Apa cita-citamu? (ikuti gerakan tangan kiri)
 - c). Siaaapp..... (ikuti gerakan ke 2 tangan)
 - (3) Instruktur menjelaskan makna permainan tadi
 - (4) Sekarang, semua peserta keluar dari tempat duduk, cari tempat yang mudah melakukan mobilitas. Ikuti perintah Instruktur.
 - a). Bergabung dengan 5 orang (yang tidak dapat teman, maju untuk mengenalkan diri). Lainnya diberi waktu 2 menit untuk saling mengenal.
 - b). mencari kenalan sebanyak-banyaknya (5 menit) mencatat nama, asal, dan latar pendidikan. Peserta dengan jumlah kenalan terbanyak dan tersedikit diminta maju untuk menjelaskan bagaimana strategi yang ditempuh masing-masing.
 - c). Bergabung dengan 9 orang (yang tidak dapat teman, disuruh maju memperkenalkan diri), yang lain diberi waktu 3 menit untuk saling mengenal.

Bagian 2 : Permainan/Game I (Who am I)

1. Semua peserta dibagikan form isian atau lembar kerja untuk menuliskan : binatang apa yang paling disukai, dan mengapa ia menyukai binatang tersebut (nilai dari binatang). Lembar kerja 1 terlampir.

2. Peserta secara acak diminta menyajikan hasil tulisannya, dan peserta yang lain, diminta memberikan komentar atas pilihan tersebut.
3. Peserta diminta berkelompok dengan 2 orang, diutamakan yang sudah saling mengenal dengan baik. Pertama, peserta diminta menuliskan kekuatan dan kelemahan dirinya secara jujur dalam kolom lembar kerja yang telah disediakan. (Lembar kerja 2a, dan 2b terlampir). Kedua, Peserta diminta saling menuliskan kelebihan dan kekurangan teman yang menjadi pasangannya dalam kelompok. Setelah itu secara acak, berikan kesempatan untuk memaparkannya dengan catatan mereka tidak boleh tersinggung. Bagi yang tidak bersedia, jangan dipaksakan. Dari lembar kerja tersebut, selanjutnya diskusikan mengapa terdapat perbedaan persepsi antara dirinya dengan orang lain tentang dirinya sendiri?. Bagaimana cara mengatasi perbedaan tersebut?
4. Jika sudah selesai, Instruktur mencoba membuat rumus *Johary window* yang intinya ada wilayah terbuka dan tertutup. Jika anda ingin maju dan berkembang, maka harus ada keberanian untuk membuka bagian-bagian yang tertutup.
 - a. Kuadran 1 : area bebas, diri sendiri tahu orang lain tahu
 - b. Kuadran 2 : area buta, diri sendiri tidak tahu, orang lain tahu
 - c. Kuadran 3 : area tersembunyi (tidak jujur), diri sendiri tahu, orang lain tidak tahu
 - d. Kuadran 4 : area asing (tidak diketahui), diri sendiri tidak tahu orang lain tidak tahu

LEMBAR KERJA 1 (binatang yang paling disukai) :

BINATANG YANG PALING DISUKAI	ALASAN (tuliskan sekurang-kurangnya 3 alasan)

LEMBAR KERJA 2a (mengenali diri) :

Nama (Kode Nama) :

Kekuatan/kelebihan saya (menurut saya)	Kekurangan/kelemahan saya (menurut saya)

LEMBAR KERJA 2b (mengenali diri) :

Nama (Kode Nama):

Kekuatan/kelebihan saya (menurut orang lain)	Kekurangan/kelemahan saya (menurut orang lain)

PRAKTIK ANALISIS SWOT

(kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman)

Setelah anda mengetahui diri anda menurut anda dan menurut orang lain, coba buatlah analisis kekuatan,kelemahan, peluang dan ancaman untuk MENJADI WIRAUSAHA (individual)

Faktor Internal (dari dalam diri sendiri)		Faktor eksternal (dari luar dirinya)	
Kekuatan	Kelemahan	Peluang	Ancaman

8

Dari SWOT yang anda buat tersebut, apa yang dapat anda simpulkan? Apakah Anda cukup berpeluang untuk menjadi wirausaha? Apa pula yang harus anda lakukan agar anda berhasil dalam berwirausaha?. Pertanyaan ini dapat Anda kerjakan di rumah (PR) dan dilaporkan pada hari berikutnya.

Bagian 3 : Permainan/Game II

1. Peserta dibagi ke dalam kelompok-kelompok (sekitar 5 – 10 orang per kelompok).
2. Peserta diajak menyanyikan lagu 'burung kakak tua' (satu grup) dan 'topi saya bundar' (satu grup sisanya). Mereka diteliti siapa-siapa yang mudah terpengaruh akhirnya mengikuti nyanyian grup yang lain.
3. Setiap kelompok disediakan kertas karton dan spidol untuk menuliskan sebanyak-banyaknya faktor-faktor yang mungkin menjadi penghambat dan pendorong pengembangan jiwa kewirausahaan.

4. Setelah beberapa saat (sekitar 15 menit), mereka diminta menempelkan kertas karton yang telah diisi tersebut ke tembok atau tempat lain yang tersedia dan mudah dibaca.
5. Tiap kelompok diminta memaparkan hasil diskusi tersebut dan kelompok lain saling menanggapi.
6. Selanjutnya instruktur memberikan penguatan dan pendalaman materi yang relevan.

Bagian 4: Permainan/Game III

1. Peserta dibagi ke dalam kelompok-kelompok (sekitar 5 – 10 orang per kelompok) – gunakan kelompok sebelumnya yang sudah berjalan.
2. Peserta diminta melakukan permainan ‘tiup balon dengan sedotan’.
3. Dari permainan tersebut peserta diminta mengambil manfaat nilai-nilai apa yang dapat diperoleh dalam kehidupan sehari-hari.
4. Setiap kelompok disediakan kertas karton dan spidol untuk menuliskan sebanyak-banyaknya ciri-ciri dan karakteristik jiwa dan perilaku kewirausahaan sesuai dengan yang mereka fahami.
5. Setelah beberapa saat (sekitar 15 menit), mereka diminta menempelkan kertas karton yang telah diisi tersebut ke tembok atau tempat lain yang tersedia dan mudah dibaca.
6. Tiap kelompok diminta memaparkan hasil diskusi tersebut dan kelompok lain saling menanggapi.
7. Selanjutnya instruktur memberikan penguatan dan pendalaman materi yang relevan.

Bagian 5: Permainan/Game IV

1. Peserta tetap dalam kelompoknya diminta berbaris. Pada saat ini instruktur menghitung dengan teori Bus. Setelah itu dilanjutkan dengan permainan SANG MOTIVATOR MEMINTA.
2. Setelah selesai peserta diminta duduk kembali, dan diminta apa pelajaran yang dapat dipetik dari game tersebut.
3. Instruktur memberikan penguatan dan pendalaman materi yang relevan.
4. Peserta diberikan kesempatan beristirahat.

C. PENGUATAN DAN PENDALAMAN MATERI

1. KEPRIBADIAN WIRAUSAHA

Hasil studi seorang pakar kewirausahaan Indonesia Sukardi (1991) menyimpulkan adanya sifat-sifat umum wirausaha:

1. Sifat instrumental, yaitu tanggap terhadap peluang dan kesempatan berusaha maupun yang berkaitan dengan perbaikan kerja
2. Sifat prestatif, yaitu selalu berusaha memperbaiki prestasi, mempergunakan umpan balik, menyenangkan tantangan dan berupaya agar hasil kerjanya selalu lebih baik dari sebelumnya
3. Sifat keluwesan bergaul, yaitu selalu aktif bergaul dengan siapa saja, membina kenalan-kenalan baru dan berusaha menyesuaikan diri dalam berbagai situasi
4. Sifat kerja keras, yaitu berusaha selalu terlibat dalam situasi kerja, tidak mudah menyerah sebelum pekerjaan selesai. Tidak pernah memberi dirinya kesempatan untuk berpangku tangan, mencurahkan perhatian sepenuhnya pada pekerjaan, dan memiliki tenaga untuk terlibat terus menerus dalam kerja
5. Sifat keyakinan diri, yaitu dalam segala kegiatannya penuh optimisme ● bahwa usahanya akan berhasil. Percaya diri dengan bergairah ● langsung terlibat dalam kegiatan konkret, jarang terlihat ragu-ragu.
6. Sifat pengambil resiko yang diperhitungkan, yaitu tidak khawatir akan ● menghadapi situasi yang serba tidak pasti di mana usahanya belum ● tentu membuahkan keberhasilan. Dia berani mengambil resiko ● kegagalan dan selalu antisipatif terhadap kemungkinan-kemungkinan ● kegagalan. Segala tindakannya diperhitungkan secara cermat.
7. Sifat swa-kendali, yaitu benar-benar menentukan apa yang harus ● dilakukan dan bertanggung jawab terhadap dirinya sendiri
8. Sifat inovatif, yaitu selalu bekerja keras mencari cara-cara baru untuk ● memperbaiki kinerjanya. Terbuka untuk gagasan, pandangan, ● penemuan-penemuan baru yang dapat dimanfaatkan untuk ● meningkatkan kinerjanya. Tidak terpaku pada masa lampau, gagasan- ● gagasan lama, tetapi berpandangan ke depan dan mencari ide-ide ● baru
9. Sifat mandiri, yaitu apa yang dilakukan merupakan tanggung jawab ● pribadi. Keberhasilan dan kegagalan dikaitkan dengan tindakan- ● tindakan pribadinya. Dia lebih menyenangkan kebebasan dalam ●

mengambil keputusan untuk bertindak dan tidak mau bergantung pada orang lain.

SIFAT-SIFAT UNGGUL WIRAUSAHA

Dari berbagai studi ilmiah tentang kewirausahaan, ditemukan sedikitnya terdapat 19 sifat penting wirausaha. Dari 19 sifat tersebut dikelompokkan menjadi 6 sifat unggul dari wirausaha:

1. Percaya diri, terdiri atas sifat yakin, mandiri, individualitas, optimisme, kepemimpinan, dan dinamis
2. Originalitas, terdiri atas sifat inovatif, kreatif, mampu mengatasi masalah baru, inisiatif, mampu mengerjakan banyak hal dengan baik, dan memiliki pengetahuan
3. Berorientasi manusia, terdiri atas sifat suka bergaul, fleksibel, responsif terhadap saran/kritik
4. Berorientasi hasil kerja, terdiri atas sifat ingin berprestasi, berorientasi keuntungan, teguh, tekun, determinasi, kerja keras, penuh semangat dan penuh energi
5. Berorientasi masa depan, terdiri atas sifat pandangan ke depan, dan ketajaman persepsi
6. Berani ambil resiko, terdiri atas sifat mampu ambil resiko, suka tantangan.

CIRI WIRAUSAHA BERHASIL

Ketika seorang telah memasuki dunia usaha (praktik bisnis), faktor-faktor kepribadian juga tetap memegang peranan penting sebagai pendorong keberhasilan wirausaha. Menurut studi yang dilakukan di AS terhadap para pelaku usaha kecil, ditemukan bahwa setidaknya ada 9 ciri wirausaha yang berhasil, yang dibagi ke dalam tiga kategori :

1. Ciri proaktif, yaitu inisiatif yang tinggi dan asertif
2. Ciri orientasi prestasi, yaitu melihat kesempatan/peluang dan bertindak langsung, orientasi efisiensi, menekankan pekerjaan dengan kualitas tinggi, perencanaan yang sistematis, dan melakukan monitoring
3. Ciri komitmen, yaitu komitmen yang tinggi terhadap pekerjaan, dan menyadari pentingnya hubungan bisnis yang mendasar.

TIBE KEPERIBADIAN WIRAUSAHA

Seorang ahli kepribadian, Miner (1996) mengajukan sebuah pandangan baru tentang tipe kepribadian wirausaha dikaitkan dengan kemungkinan keberhasilan dalam mengelola usaha.

1. Tipe *personal achiever*, mereka memiliki ciri-ciri wirausaha sebagai berikut :
 - a. memiliki kebutuhan berprestasi
 - b. memiliki kebutuhan akan umpan balik
 - c. memiliki kebutuhan perencanaan dan penetapan tujuan
 - d. memiliki inisiatif pribadi yang kuat
 - e. memiliki komitmen pribadi yang kuat untuk organisasi
 - f. percaya bahwa satu orang dapat memainkan peran penting
 - g. percaya bahwa pekerjaan seharusnya dituntun oleh tujuan pribadi bukan oleh hal lain

2. Tipe *supersalesperson*, mereka memiliki ciri-ciri wirausaha sebagai berikut :
 - a. memiliki kemampuan memahami dan mengerti orang lain
 - b. memiliki keinginan untuk membantu orang lain
 - c. percaya bahwa proses-proses sosial sangat penting
 - d. kebutuhan memiliki hubungan positif yang kuat dengan orang lain
 - e. percaya bahwa bagian penjualan sangat penting untuk melaksanakan strategi perusahaan

3. Tipe *real managers*, mereka memiliki ciri-ciri wirausaha sebagai berikut :
 - a. keinginan untuk menjadi pemimpin perusahaan
 - b. ketegasan
 - c. sikap positif terhadap pemimpin
 - d. keinginan untuk bersaing
 - e. keinginan berkuasa
 - f. keinginan untuk menonjol di antara orang lain

4. Tipe *expert idea generator*, mereka memiliki ciri-ciri wirausaha sebagai berikut :
 - a. keinginan untuk melakukan inovasi
 - b. menyukai gagasan-gagasan
 - c. percaya bahwa pengembangan produk baru Sangat penting untuk menjalankan strategi organisasi

- d. inteligensi yang tinggi
- e. ingin menghindari resiko dalam arti sifat kehati-hatian

Dari ke empat tipe tersebut, menurut Miner (1996), tipe kepribadian akan menentukan bidang usaha apa yang akan membawanya kepada keberhasilan.

1. Tipe *personal achiever*, akan sukses bila terus menerus menghadapi rintangan dan menghadapi crisis, dan dalam menghadapi segala hal berusaha sedapat mungkin bersikap positif.
2. Tipe *supersalesperson*, mereka akan berhasil kalau memanfaatkan banyak waktunya untuk mensual dan minta orang lain mengelola bisnisnya
3. Tipe *real managers*, mereka akan berhasil kalau ia memulai usaha baru dan mengelola sendiri usaha tersebut
4. Tipe *expert idea generador*, mereka akan berhasil kalau terjun ke bisnis dengan teknologi tinggi.

2. MEMBANGUN MOTIVASI SUKSES

Umur berapa rata-rata orang memulai berwirausaha? Salah satu studi yang dilakukan terhadap para entrepreneur yang telah berhasil dalam dunia bisnis di negara maju, diketahui bahwa usia rata-rata mereka memulai bisnis adalah sbb :

No	Usia mulai wirausaha	Prosesn (%)
1	< 20 tahun	1%
2	20 – 24 tahun	8%
3	25 – 29 tahun	17%
4	30 – 34 tahun	21%
5	35 – 39 tahun	18%
6	40 – 44 tahun	15%
7	45 – 49 tahun	9%
8	50 – 54 tahun	7%
9	> 54 tahun	4%

Dari data tersebut kebanyakan orang berwirausaha berada di kelompok usia 25 tahun – 44 tahun. Anda belum terlambat untuk meraih kesuksesan melalui karir kewirausahaan.

Setiap orang kalau ditanya pasti ingin sukses dalam hidupnya. Tetapi ketika kita mencoba melakukan telaah apa yang biasa dilakukan

kebanyakan orang, ternyata sebagian besar dari mereka membungkus diri dengan kesulitan. Mereka tidak sadar sesungguhnya banyak hal yang bisa dilakukan tetapi mereka tidak melakukan. Banyak hal yang mereka harus tidak melakukan (karena hal itu dapat merusak motivasi) tetapi malah ia lakukan. Itulah yang saya sebut sebagai membungkus diri dengan kesulitan.

Coba perhatikan kasus di bawah ini.

Seorang pengusaha (sebut saja Pak Indra) yang mengalami kebangkrutan, mereka kemudian merenungkan dan mencoba mencari sebab-sebab kegagalan. Pada satu waktu akhirnya Pak Indra menyadari dan menemukan ternyata salah satu sebab kegagalannya adalah dia teledor kurang kontrol terhadap karyawan yang memegang bagian keuangan. Karena dia menemukan faktornya, akhirnya ia bersemangat lagi mencari peluang bisnis baru dan mengelolanya dengan lebih hati-hati dan teliti serta kontrol yang jelas.

Seorang pengusaha yang lain mengalami nasib yang sama (sebut saja Pak Anton) gagal dalam bisnis. Pak Anton kecewa berat dengan kegagalan bisnisnya ini. Untuk menutup kecewanya dan juga rasa malu kepada orang lain, keluarga, relasi dan juga konsumen, maka dia mengambil sikap menutup diri di rumah dan jarang ke luar rumah. Sampai beberapa lama ia tidak lagi bangkit dan memilih menjadi pengangguran. Amati kemacetan kota Jakarta yang tidak mengenal ampun. Sebagian orang 'ngedumel' dan memaki-maki, sebagian lagi menjalaninya sambil bernyanyi-nyanyi kecil.

Apa yang bisa ditarik dari dua contoh kasus tersebut?. Yang membuat kejadian menjadi masalah sebenarnya bukannya kejadian itu sendiri, tetapi bagaimana kita mempersepsikan kejadian. Jadi kuncinya terletak pada jendela persepsi. Persepsi tidak hanya menjadi pencipta dan pemusnah masalah, tetapi ia juga bisa menghadirkan gembok kokoh yang susah dibuka.

Gede Prama (2004) dalam bukunya Sukses dan Sukses, mencontohkan bahwa kata-kata seperti: *tidak bisa, tidak mungkin, tidak berpengalaman, tidak berpendidikan, tidak cukup umur, terlalu tua, tidak pernah mencoba, tidak cocok, tidak punya bakat* adalah sebagian kecil deretan gembok yang diproduksi 'persepsi'.

Kokoh tidaknya gembok terakhir memang sangat relatif, dan bisa tidaknya kita keluar dari sini lebih banyak ditentukan oleh ketekunan dan keyakinan yang bersangkutan.

Bill Gates hanyalah seorang manusia yang sekolahnya tidak selesai, namun prestasinya melewati banyak sekali manusia sekolahan.

Cory Aquino hanyalah seorang perempuan biasa yang berprofesi sebagai ibu rumah tangga, tetapi mampu mengubah sejarah Filipina secara meyakinkan.

Singapura hanyalah sebuah pulau kecil dengan penduduk yang kecil juga, namun ia mampu menguasai ekonomi regional dan mempengaruhi negara-negara lain yang jauh lebih besar dalam banyak hal.

Anthony Robbins adalah seorang anak muda yang berpenyakit sejak lahir, namun menjadi kaya raya karena bangkit dan kemudian 'membagi' ilmu kebangkitannya kepada orang lain..

Kenji Eno adalah anak muda belum berusia 30 tahun yang putus sekolah saat SMU, sekarang oleh Business Week disebut sebagai bintang asia 'dewa' industri game.

Apa yang menjadi kunci dari semua keberhasilan itu. Menurut Gede Prama (2004) setidaknya empat hal harus menjadi perhatian :

1. *To dream the impossible dream*. Milikilah keberanian untuk bermimpi tentang kehidupan yang lebih baik. Ingat, mimpi, cita-cita dan sejenis adalah pompa yang membuat kehidupan berdenyut penuh semangat.
2. *The power of consistency*. Lihatlah air yang menetes batu yang sama terus menerus, ternyata berbekas juga kan. Demikian juga dengan keberhasilan dan kemajuan.
3. Bermain-main dengan ide. Tidak ada yang tidak mungkin bagi manusia yang berani bermain-main dengan ide. Lebih-lebih bila ditambah dengan keberanian untuk melaksanakannya.
4. Banjiri diri anda dengan dunia yang penuh kemungkinan-kemungkinan. Ia bisa dilakukan dengan membaca, melihat, mencoba, dan *positive self talk*.

Keyakinan diri, kemauan yang kuat, motivasi sukses dapat dibangun dengan merenungi kalimat-kalimat dan baik-bait berikut ini:

- Hari ini aku bekerja di tempat orang
- Besok lusa orang bekerja di tempat aku
- Hari ini memeras keringat menjemur diri
- Besok lusa berada di ruang ber AC
- Hari ini aku mengharap belas kasih
- Besok lusa aku memberi belas kasih

- Hari ini aku diperintah
- Besok lusa aku memerintah
- Hari ini aku menjadi makmum ekonomi
- Besok lusa aku menjadi imamnya
- Hari ini aku menerima zakat
- Besok lusa aku pembayar zakat
- Hari ini aku nyadong gaji
- Besok lusa aku membayar gaji
- Hari ini aku menjadi kuli kasar
- Besok lusa bergelar majikan dan saudagar

Menurut para ahli psikologi, sukses bukan hasil akhir. Sukses berarti proses terus menerus menjadi lebih, baik secara fisik, intelektual, emosional, sosial, finansial, maupun spiritual, sambil berkontribusi secara positif bagi orang lain (Anthony Robbins). Sementara itu Jen Z.A. Han mengartikan 'sukses adalah perwujudan progresif tujuan-tujuan yang berharga. Sukses adalah perjalanan progresif, bukan tujuan akhir yang mau dicapai. Jadi kata kuncinya 'sukses adalah proses menjadi (lebih baik), yaitu pencapaian progresif tujuan-tujuan yang berharga, bukan tujuan akhir yang ingin dicapai.

16

Untuk menjadi sukses orang harus :

1. **MENYADARI** : arti sukses, nilai potensi diri, nilai potensi orang lain, nilai waktu. Sukses adalah akibat dari sebab-sebab yang kita lakukan. Tidak ada sukses tanpa tindakan-tindakan tertentu yang mengawalinya.
2. **MENGINGINKAN** : keinginan yang terumuskan secara jelas dalam bentuk target yang cukup berharga untuk diperjuangkan, akan mampu menggerakkan kita menuju hasil akhir sukses.
3. **MEMPERJUANGKAN** : lima unsur (1) antusiasme (semangat dan motivasi), (2) komitmen, (3) tindakan nyata (4) ulet, tidak mudah putus asa (5) do'a.

MENGAPA IA SUKSES DAN SAYA TIDAK tergantung beberapa sebab.

- a. Hambatan dalam memaknai 'SUKSES'
- b. Hambatan pribadi (kemampuan, motivasi)
- c. Hambatan lingkungan (keluarga, masyarakat, pemerintah, organisasi, adat istiadat,dll)

- d. Hambatan dalam mengelola Sumber Daya (kerjasama, sistem organisasi, jaringan, peluang, sarana prasarana, orang, dll.

Anda termasuk tipe yang mana dari 4 tipe orang sukses di bawah ini

1. TIDAK PUNYA TEORI DAN TIDAK MELAKUKAN BANYAK HAL : mereka adalah miskin kesadaran, miskin pengertian, miskin tindakan. Hidup tak terarah.
2. PUNYA TEORI TIDAK DIPRAKTIKKAN : ada potensi, tetapi tidak digunakan. Hidup mereka biasa-biasa saja
3. TIDAK PUNYA TEORI TETAPI MELAKUKAN TINDAKAN : mereka digerakkan oleh kekuatan dari dalam, motivator sejati, mereka adalah otodidak
4. PUNYA TEORI DAN MEMPRAKTIKKAN : kondisi ideal yang diinginkan semua orang. Mereka adalah orang sukses sejati.

PENYEBAB HILANGNYA MOTIVASI

1. Selalu berpikir negatif
2. Perasaan tidak berharga
3. Suasana kerja
4. Penghargaan (reward)
5. Keadilan dan partisipasi
6. Tidak adanya kedisiplinan

MILIKI 8 KEBIASAAN MANUSIA EFEKTIF

1. proaktif, bukan menunggu
2. Berorientasi pada tujuan
3. Bekerja berdasarkan prioritas
4. Berpikir *'win-win'* (integritas, dewasa, positif)
5. *'give and receive'* bukan *'take and give'*
6. Bersinergi, bekerjasama
7. Selalu melakukan perbaikan diri
8. Menggunakan energi spiritual

MILIKI ETOS KERJA SUKSES

1. Sanggup bekerja benar (kerja itu suci, kerja sebagai panggilan)
2. Sanggup bekerja keras (kerja itu sehat, kerja sebagai aktualisasi diri)
3. Sanggup bekerja tulus (kerja itu rahmat, kerja sebagai tanda terima kasih/syukur)
4. Sanggup bekerja tuntas (kerja itu amanah, kerja merupakan tanggung jawabku)

5. Sanggup bekerja kreatif (kerja itu seni, kerja sebagai kesukaan)
6. Sanggup bekerja serius (kerja itu ibadah, kerja sebagai pengabdian)
7. Sanggup bekerja sempurna (kerja itu mulia, kerja merupakan sebuah pelayanan)
8. Sanggup bekerja unggul (kerja itu kehormatan, kerja sebagai kewajiban).

Bagian 6 : Aplikasi Nilai-Nilai Kewirausahaan

Pada bagian 6 ini, peserta diajak untuk mencoba mempraktikkan berbagai cara memecahkan masalah dengan cara yang kreatif, jujur dan benar. Langkah-langkah yang dapat ditempuh antara lain :

1. Peserta dikelompokkan dalam kelompok lama atau baru yang penting jumlahnya 9 – 10 orang.
2. Permainan pertama adalah mereka diminta bergandengan tangan dengan saling memegang telapak tangan dalam format lingkaran (ada baiknya antara pria dan wanita tidak dicampur dalam satu kelompok).
3. Mereka diminta untuk memutar badan tanpa melepaskan pegangan telapak tangan sampai dia bisa melakukan dengan baik. Kelompok yang berhasil lebih dulu diberikan reward tertentu.
4. Permainan yang kedua adalah 'flying stake' (ukuran panjang 2 m).
5. Permainan ketiga adalah menyambungkan 'stake' antar peserta (ukuran pendek 30 cm).
6. Permainan yang keempat mengambil bola dan melemparkan ke kelompok lain.
7. Permainan yang kelima adalah pecah telur di atas kepala (cari relawan/peserta yang berani ambil resiko)
8. Dari permainan pertama hingga ke empat tersebut, selanjutnya peserta diminta untuk mengidentifikasi nilai-nilai kewirausahaan apa yang dapat dipetik dan menuliskannya ke dalam kertas karton sebagai kerja kelompok.
9. Tiap kelompok memaparkan hasil diskusi, dan instruktur mencoba merangkum dari pendapat peserta.
10. Instruktur memberikan penguatan dan pendalaman materi yang relevan dengan game yang dilakukan.

3. REVOLUSI SIKAP MENJADI ENTREPRENEUR

Apakah Anda ingin kaya? Kalau ya, ada tiga cara menjadi kaya (Dion Alexander Nugraha, 2008), yaitu (1) mewarisi uang, (2) menikahi orang kaya, dan (3) menghasilkan uang. Untuk yang nomor 1 dan 2, barangkali tergantung pada nasib. Tetapi untuk yang ketiga, sesungguhnya merupakan peluang yang dapat diperjuangkan bagi setiap orang. Kaya tidak harus secara materi, tetapi juga pribadi yang kaya yang dapat mengembangkan kekuatan diri sendiri tanpa batas untuk mencapai sesuatu.

Menurut Dion (2008) dalam bukunya yang berjudul 8 Revolusi Sikap Menjadi Entrepreneur, ditegaskan bahwa jika Anda seorang pemilik usaha kecil yang ingin berkembang, seorang wiraswasta berprospek, seorang yang ingin mendaki tangga karir, atau bahkan seorang yang belum memutuskan arah mana yang hendak diambil, maka 8 revolusi sikap menjadi entrepreneur, perlu mendapatkan perhatian.

1. Berani mencoba (memulai)
2. Sikap terhadap uang (pengendalian dalam penggunaan uang)
3. Mematahkan mitos (untuk menjadi kaya kita harus terlahir kaya, kita harus cemerlang secara akademis, semua itu hanyalah keberuntungan, latar belakang keluarga yang mapan, harus memiliki kepribadian sesuai dengan tren yang diinginkan, kita harus muda agar kita sukses, kita harus melakukan kejahatan agar kaya). Semua mitos tersebut harus dipatahkan
4. Kekuatan dalam sebuah kegagalan (kegagalan adalah guru yang terbaik, kegagalan akan membuat Anda mengubah tindakan, kegagalan akan membuat lebih berhati-hati, kegagalan membuat kita lebih waspada
5. Miliki motivasi diri
6. Deklarasi sikap dengan perkataan.

Untuk membangun jiwa kewirausahaan, Dion menawarkan model deklarasi sikap yang diberi nama 'Successibility thinking' Konsep ini pertama kali diperkenalkan oleh Gerry Robert, yaitu menggambarkan suatu sikap menolak untuk menyerah, tindakan atau aksi yang harus dikerjakan tanpa henti. Ada 31 deklarasi sikap yang harus diucapkan terus menerus setiap saat. Di antaranya adalah :

Saya adalah orang hebat; Saya bisa karena saya berpikir saya bisa;
Saya orang kuat; Saya percaya segalanya dimungkinkan; Saya mengawalinya dengan senyum; Saya adalah orang yang optimis; Saya

adalah orang yang selalu berpikir positif; Saya menikmati hidup, meski terkadang musibah menimpa; Saya akan maju terus; Saya akan mengisi hidup saya segala dengan hal yang positif; Tidak ada orang yang sempurna termasuk saya; Saya bagaikan memiliki berlian di dalam diri saya; Saya orang yang penuh komitmen; Saya adalah orang yang memiliki daya imajinasi tanpa batas; Dst.

7. Sadar akan kelemahan diri
8. Konsisten dan 'action'.

Di samping itu ada 5 sikap dasar yang harus kita miliki dalam berusaha, apapun jenis usaha atau pekerjaan yang harus dilakukannya.

1. Disiplin
2. Kejujuran
3. Tanggung jawab
4. Tekun dan fokus
5. Keseimbangan hubungan antar sesama dan Tuhan sebagai sumber apapun.

4. KEUNTUNGAN BERWIRAUSAHA

Setelah mempelajari berbagai aspek dari kewirausahaan, kita dapat membuat sebuah deskripsi tentang keuntungan dan kerugian berwirausaha dibandingkan dengan menjadi pekerja pada orang lain.

Perbandingan Keuntungan dan Kerugian Berwirausaha dibanding dengan menjadi Pekerja

Keuntungan dan Kerugian	Wirausaha	Pekerja
Keuntungan/ kekuatan	1. tidak bergantung orang lain	1. bergantung orang lain
	2. mengambil keputusan sendiri	2. tidak dapat mengambil keputusan sendiri
	3. kreativitas dan ide untuk maju berkembang terus	3. kreativitas tergantung lingkungan kerja
	4. loyalita terhadap pekerjaan	4. loyalitas terhadap pimpinan
	5. pendapatan dirancang sendiri (besarnya pendapatan diatur sendiri)	5. pendapatan ditentukan orang lain
	6. bebas dalam mengatur irama pekerjaan	6. bekerja berdasarkan tekanan dan keteraturan (tidak bebas)
	7. mengendalikan orang lain	7. dikendalikan orang lain
	8. fleksibel dalam waktu dan tempat	8. kaku baik tempat maupun waktu bekerja
	9. aturan sederhana	9. aturan ketat

	10. birokrasi pendek dan mudah	10. birokrasi panjang dan rumit
	11. prestasi pegawai dihargai (misalnya bonus tahunan, tunjangan prestasi, dll)	11. prestasi dan yang tidak berprestasi cenderung dihargai sama.
	12. berpeluang besar menjadi kaya	12. sulit menjadi orang kaya
	Dst.	Dst.
Kerugian/kelemahan	1. kalau ada resiko ditanggung sendiri	1. kalau ada resiko ditanggung oleh kantor/perusahaan
	2. mungkin mudah berganti bidang bisnis	2. cenderung tetap dalam satu bidang
	3. butuh modal atau sumber daya yang harus disiapkan sendiri	3. modal atau sumber daya disiapkan atau ditanggung oleh perusahaan/kantor
	4. dibutuhkan kemampuan membaca dan keberanian mengambil peluang yang tumbuh di masyarakat untuk pengembangan usaha	4. kemampuan membaca peluang tidak dituntut bagi karyawan
	5. jika kurang perhitungan, pengendalian keuangan sendiri beresiko pada kegagalan usaha	5. pengendalian keuangan ada di perusahaan.
	6. dst.	6. dst.

Berdasarkan deskripsi di atas, cobalah Anda pikirkan, dan kemudian buatlah daftar tambahan tentang keuntungan dan kerugian berwirausaha dibandingkan dengan menjadi karyawan atau pekerja bagi orang lain.

Bagian 7 : Refleksi dan Evaluasi

Setelah semua permainan selesai dilakukan, peserta diminta duduk secara bebas di kursi atau di lantai, atau di lahan rumput.

Instruktur memancing peserta untuk melakukan refleksi dan evaluasi atas semua permainan yang dilakukan. Hasil dari refleksi dan evaluasi ini, sebaiknya dirangkum ke dalam kertas plano/karton besar untuk dijadikan pendorong, komitmen dan motivasi berwirausaha.

Mereka diminta untuk mengucapkan secara serentak nilai-nilai dan jiwa kewirausahaan itu sehingga menjadi terinternalisasi ke dalam dirinya.

Antara lain :

1. pencari peluang
2. memulai

3. berani ambil resiko dan bertanggung jawab
4. kreatif inovatif
5. disiplin dan menghargai waktu
6. kerja keras, fokus
7. ulet dan tidak mudah putus asa
8. menghargai uang, hemat dan menabung
9. motivasi untuk berprestasi'
10. mengutamakan nilai tambah
11. internal locus of controll
12. kerjasama
13. optimalisasi sumber daya.
14. dll

Setelah itu mereka diminta melakukan evaluasi secara terbuka hal-hal sebagai berikut :

1. apakah melalui permainan dapat dipetik manfaatnya
2. apakah permainan-permainan tersebut menarik untuk dikembangkan
3. apakah manfaat permainan tersebut dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari
4. apakah mereka sekarang merasa lebih tertarik untuk menjadi wirausaha?
5. apakah pelatihan ini ada manfaatnya
6. apa yang akan anda lakukan setelah ini

Bagian 8 : Memahami dan menerapkan Etika Bisnis

1. Peserta dibagi menjadi 6 kelompok. Setiap kelompok diminta mengidentifikasi dan merumuskan bentuk-bentuk sifat, kebiasaan, dan /atau perilaku wirausaha yang termasuk beretika dan kurang/tidak beretika (etika bisnis)
2. Kelompok 1 : etika dalam memilih jenis produk usaha yang akan dikembangkan
3. Kelompok 2 : etika dalam mengelola usaha
4. Kelompok 3 : etika terhadap konsumen
5. Kelompok 4 : etika terhadap sesama pengusaha
6. Kelompok 5 : etika terhadap lingkungan sosial dan pemerintahan
7. Kelompok 6 : etika terhadap investor dan lembaga keuangan

Setelah diberikan waktu sekitar 45 menit, mereka diminta memaparkan hasil diskusi kelompok dan menuliskannya dalam karton

untuk dipajang di dinding. Instruktur memberikan penajaman-penajaman dan menambah penguatan materi sesuai kebutuhan.

5. ETIKA BISNIS

Etika merupakan pedoman moral dalam kehidupan manusia yang akan membimbing manusia untuk menentukan mana yang baik dan mana yang buruk, mana yang boleh dan mana yang tidak boleh. Oleh karena itu dalam berbisnis, etika harus ditegakkan. Jika dalam bisnis tidak lagi memperhatikan etika, maka perusahaan itu cepat atau lambat, pasti akan menuju kepada kehancurannya.

Banyak contoh praktik-praktik kotor dalam dunia bisnis yang akhirnya membawa kehancuran. Maraknya KKN antara politisi dan pengusaha, praktik suap dan markup, menyogok pejabat untuk mendapatkan proyek, mendirikan bank untuk mengeruk uang rakyat dan kemudian digunakan untuk membiayai bisnis group, serta tindakan-tindakan mengelabui bank (Yopi Hendra dan Deny Riana, 2008). Belum lagi persaingan usaha yang cenderung saling menjatuhkan, konsumenlah akhirnya yang dirugikan. Bisnis yang tidak beretika pada level apapun akan berujung pada kehancuran. Karena itu agar bisnis bertahan dan berkembang dengan baik, etika bisnis harus ditegakkan.

Falsafah etika bisnis, antara lain dapat merujuk ke ayat Al Qur'an Al Jum'ah (10) 'Dan apabila selesai sholat, maka hendaklah kamu bertebaran di muka bumi, dan carilah karunia Allah (rizki) dan ingatlah sebanyak-banyaknya kepada Allah, agar kamu mendapatkan kejayaan. Jadi bisnis (mencari rizki) harus selalu disertai mengingat (dzikir) kepada Allah, karena dzikir atau ingat kepada Allah akan mengendalikan diri dari kemungkinan melanggar etika bisnis. Dengan ingat kepada Allah 'kejayaan' (sukses) dijamin oleh Allah akan dapat diraih.

Falsafah lain tentang etika bisnis dapat ditemukan dalam Q.S. Alqosos (77) : Dan carilah dalam karunia yang Allah berikan kepadamu itu kebahagiaan di akherat, tetapi jangan lupa mencari kebahagiaanmu di dunia, dan berbuat baiklah kepada sesama manusia sebagaimana Allah telah berbuat baik kepada kalian. Dan janganlah berbuat kerusakan di muka bumi.

Kesimpulannya mencari kebahagiaan (kesuksesan dalam berbisnis) harus disertai dengan berbuat baik kepada sesama manusia dan tidak berbuat kerusakan di muka bumi. Ini adalah bagian dari etika bisnis.

Etika bisnis merupakan bagian dari proses menegakkan dan membangun sebuah peradaban. Mahatma Gandhi pernah berucap, bahwa ada 7 macam dosa yang jika dilakukan terus menerus akan membawa maut bagi suatu tatanan masyarakat termasuk organisasi/ perusahaan (Mahatma Gandhi : Stephen R. Covey, 1991)

1. Kaya tanpa kerja (*wealth without work*)
2. Nikmat tanpa nurani (*pleasure without conscience*)
3. Ilmu tanpa karakter (*knowledge without character*)
4. Bisnis tanpa moralitas (*commerce without morality*)
5. Sains tanpa kemanusiaan (*science without humanity*)
6. Agama tanpa pengorbanan (*religion without sacrifice*)
7. Politik tanpa prinsip (*politics without principles*)

Praktik bisnis di semua belahan dunia telah mengalami pergeseran yang besar. Bisnis yang semula dianggap sebagai semata-mata mencari keuntungan sebanyak-banyaknya tanpa menghiraukan etika dan moralitas, tetapi sejak tahun 2002 para pelaku bisnis AS dan Eropa bahkan juga Australia mulai menyadari peranan spiritualitas dalam mendorong keberhasilan bisnis. Tahun 2002 'Harvard Business School' mengeluarkan rangkuman hasil diskusi para Top Eksekutif Internasional dari berbagai belahan Dunia, dengan judul "Does Spirituality Drive Success"? Ada 5 hal yang dihasilkan dari spirituality : (1) integritas/kejujuran, (2) energi/semangat, (3) inspirasi/ide dan inisiatif, (4) wisdom/bijaksana, dan (5) keberanian dalam mengambil keputusan.

Sepanjang tahun 1987, 1995, dan 2002, sebuah lembaga Internasional "The Leadership Challenge" telah melakukan penelitian terhadap CEO di 6 Benua (Afrika, Amerika Utara, Amerika Selatan, Eropa, Asia dan Australia). Apa Kesimpulannya? Sebuah era spiritualitas telah dijadikan inti dari praktik bisnis modern untuk mengejar sebuah kesuksesan.

Hasil studi AS terhadap para top CEO tersebut, menghasilkan sebuah peringkat karakter CEO ideal, dan yang menarik adalah bahwa kejujuran menduduki ranking pertama dari 10 karakter utama CEO ideal. Kita tahu bahwa 'jujur' adalah salah satu indicator kunci dari etika bisnis. Selengkapnya kesepuluh karakter tersebut berdasarkan ranking adalah sebagai berikut :

1. *Honest* (jujur) = 88%
2. *Forward looking* (berpikiran maju) = 71%

- 3. *Competent* = 66%
- 4. *Inspiring* (dapat memberi inspirasi) = 65%
- 5. *Intelligent* (cerdas) = 47%
- 6. *Fair-minded* (adil) = 42%
- 7. *Broad-minded* (berpandangan luas) = 40%
- 8. *Supportive* (mendukung) = 35%
- 9. *Straight forward* (terus terang/jujur) = 34%
- 10. *Dependable* (dapat diandalkan) = 33%

Abul Ala al-Maududi dalam bukunya *Esensi Al Qur'an* sebagaimana dikutip Yopi Hendra dan Deny Riana (2008) dalam bukunya 'Spiritual Entrepreneur' ada beberapa etika dalam berbisnis (menurut pandangan al Qur'an) :

1. Jangan memakan harta benda orang lain dengan cara yang batil.
2. Menjaga amanah yang diberikan kepadanya
3. Jangan makan harta anak yatim secara zalim
4. Jangan curang dengan cara antara lain mengurangi takaran dalam timbangan
5. Jangan (berdagang, memproduksi) minum-minuman khamar, berjudi, mengundi nasib
6. Tidak memakan riba
7. Jika melakukan utang piutang, jika mengalami kesulitan, hendaklah diberikan tangguh sampai berkelapangan
8. Memberikan sedekah atas harta yang dimiliki kepada orang lain

Etika bisnis sesungguhnya akan memperkokoh keberadaan perusahaan yang dikelola. Etika bisnis sekaligus membangun sebuah kepercayaan konsumen terhadap produk bisnis yang dijual dan perusahaan yang dikembangkan. Karena itu implementasi dari etika bisnis, dapat diidentifikasi secara sederhana dalam model matrik sebagai berikut :

Matrik Identifikasi Perilaku Bisnis yang beretika dan tidak beretika.

No	Aspek Bisnis	Contoh perilaku beretika	Contoh perilaku tidak beretika
1	Etika dalam memilih jenis produk usaha yang akan dikembangkan	1. produk yang dijual barang halal 2. bahan baku diperoleh secara sah 3. dst.	1. produk yang dijual barang haram 2. bahan baku diperoleh secara tidak sah (mis. hasil rampokan) 3. dst. ...
2	Etika dalam		

	pengelolaan usaha		
3	Etika terhadap konsumen		
4	Etika dalam hubungan terhadap sesama pengusaha		
5	Etika terhadap lingkungan sosial dan pemerintah		
6	Etika terhadap investor/lembaga keuangan		

D. EVALUASI DAN REFLEKSI AKHIR

- Untuk mengetahui sejauh mana tujuan pelatihan dapat tercapai atau tidak, sejauh mana peserta memahami dan memperoleh manfaat dari pelatihan yang diikuti, maka dilakukan evaluasi dan refleksi.
- Peserta secara acak diberikan beberapa pertanyaan secara lisan untuk menjawab beberapa pertanyaan berikut :
- 1. Menurut Anda, apa untung dan ruginya menjadi wirausaha? Jelaskan
- 2. Mengapa hanya sedikit generasi muda yang memilih bidang kewirausahaan sebagai pilihan karir mereka? Jelaskan
- 3. Nilai-nilai kewirausahaan apa saja yang harus ditanamkan kepada generasi muda agar mereka mengembangkan jiwa kewirausahaan?
- 4. Apakah permainan yang anda lakukan selama pelatihan ini, ada manfaatnya untuk pengembangan diri Anda? Berikan penjelasan dan contoh konkritnya.
- 5. Apakah permainan yang anda lakukan dapat diterapkan di lingkungan lembaga kursus Anda? Permainan mana yang penting dan mana yang kurang penting? Jelaskan dan berikan alasan.
- 6. Apa saran Anda untuk perbaikan pelatihan yang akan datang?

DAFTAR PUSTAKA

1. Arman Hakim Nasution, dkk (2007), *Entrepreneurship, Membangun Spirit Teknopreneurship*, Pener bit Andi Yogyakarta.
2. Benedicta Prihatin Dwi Riyanti (2003), *Kewirausahaan Dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*, Grassindo, Jakarta.
3. Craig Hall (2001), *The Responsible Entrepreneur : How to Make Money and Make a Difference*, Career Press 3 Tice Rd, Franklin Lakes, USA.
4. David E. Rye (1995), *The Vest Pocket Entrepreneur, Everything You Need to Start and Run Your Own Business*, Prentice-Hall, Inc, Englewood Cliffs, NJ.
5. David Osborne dan Ted Gaebler (1992), *Mewirausahakan Birokrasi Reinventing Government, Mentransformasi Semangat Wirausaha ke dalam Sektor Publik*, PPM, Seri Umum No. 17, Jakarta.
6. Dion Alexander Nugraha (2008), *8 Revolusi Sikap Menjadi Entrepreneur*, Penerbit PT Elex Media Komputindo,, Kompas Gramedia, Jakarta.
7. Fitri Rasmita, dkk ((2009), *Pintar Soft Skills Membentuk Pribadi Unggul*, Baduose Media.
8. Gede Prama (2004), *Catatan Konsultan, Sukses dan Sukses, Sukses di Perjalanan, Sukses di Tempat Tujuan*, Diterbitkan PT Elex Media Kpmputindo Kelompok Gramedia, Jakarta.
9. Husain Syahatah dan Siddiq Muh. Al-Amin Adh-Dhahir (2005), *Transaksi dan Etika Bisnis Islam*, Visi Insani Publishing, Jakarta.
10. William D. Bygrave (1996), *The Portable MBA Entrepreneurship*, Binarupa Aksara, Jakarta.
11. Yopi Hendra & Deny Riana (2008), *Spiritual Entrepreneur*, MQS Publishing, KPAD Geger Kalong, Bandung.

LAMPIRAN

MEREKA YANG MAMPU MENGUBAH DUNIA

1. *Ciputra Si Raja Property Indonesia:*

Ia lahir di Parigi pada tanggal 24 Agustus 1931 dan dibesarkan di sebuah desa bernama Bumbulan, terletak 150 km dari kota Gorontalo. Kehidupan masa kecilnya adalah kehidupan seorang anak desa yang sejak kecil berusia 12 tahun, ayah tercinta ditangkap dan dipenjarakan tentara penjajah dan akhirnya wafat di dalam penjara di Manado. Ia diajak ibunya hijrah ke desa kecil Pepaya, 7 km dari Bumbulan sebagai anak yatim yang miskin. Akan tetapi, Ciputra optimis mampu mengubah penderitaan menjadi kemakmuran. Untuk menuju ke sana, ia menempuh perjalanan sulit, berbatu-batu, terjal dan berduri. Namun karena jiwa kewirausahaannya, ia mampu mengubah tidak saja dirinya sebagai miliuner yang menguasai puluhan perusahaan besar, tetapi juga mampu mengubah pandangan masyarakat tentang pentingnya kewirausahaan.

28

2. *Singapura mengubah kotoran dan rongsokan menjadi emas*

- *Singapura yang dalam peta Asia atau dunia hanya sebuah titik kecil*
- *ternyata menjadi salah satu negara makmur di dunia. Titik awal*
- *mereka tidak banyak berbeda dengan banyak negara lain di dunia.*
- *Lihatlah foto Singapura 50 tahun yang lalu dan bandingkan dengan*
- *foto Jakarta dan ibu kota negara-negara berkembang lain pada tahun*
- *yang sama. Tidak banyak berbeda. Pada masa itu Singapura belum*
- *memiliki sistem transportasi, perdagangan ataupun perumahan*
- *secanggih sekarang.*
- *Bandingkanlah kini prasarana umum, perumahan rakyat dan*
- *kualitas kehidupan rakyat Singapura dan sejumlah negara lain.*
- *Dengan mudah kita temukan perbedaan yang kontras. Sebagai*
- *contoh di Singapura hampir seluruh rakyat berhasil memiliki*
- *setidaknya sebuah rumah. Sebaliknya di banyak ibu kota negara*
- *berkembang lain kampung-kampung kumuh masih mudah kita*
- *temukan. Apa rahasianya? Karena negara mereka memiliki pemim-*
- *pin yang memiliki kecakapan mengubah kotoran dan rongsokan*
- *menjadi emas. Aspek lain, Singapura minim korupsi. Dimulai*
- *sebagai negara miskin bukan berarti menjadi miskin terus-menerus.*

Kemiskinan di suatu negara dapat dipunahkan jika para pemimpin bangsa dan generasi usia kerja bangsa tersebut juga memiliki kecakapan mengubah kotoran dan rongsokan menjadi emas.

3. Jepang adalah negara kepulauan dengan 3.000 buah pulau.

Jepang juga dikenal dengan kepulauan yang penuh kegiatan gunung berapi. Sumber alam yang dimiliki negara dengan luas daratan 373.000 km² dan 5.000 km² luas lautan sangat terbatas. Sementara itu, biji-biji yang mengandung logam sulit diproses karena memiliki kandungan rendah. Satu-satunya kelimpahan yang dimiliki Jepang adalah hutan yang mencakup 70 persen luas daratan negeri Matahari Terbit itu. Hebatnya, Jepang yang sadar lingkungan, tidak menggunakan hutannya secara luas. Dengan kondisi geografis seperti ini, akhirnya Jepang tergolong sangat prima mengelola pertanian dan perikanan.

Jepang menjadi contoh yang baik bagaimana negara dengan terbatasnya sumber daya alam namun bisa menjadi negara dengan kekuatan ekonomi kedua setelah Amerika Serikat. GDP Nominal Jepang pada tahun 2007 mencapai 38.300 dollar Amerika.

Bayangkan, dari tahun 1960-an sampai 1980-an Jepang mengalami apa yang dikenal sebagai keajaiban Jepang.

*Jepang mengalami pertumbuhan ekonomi rata-rata 10 persen pada tahun 1960-an, lima persen pada tahun 1970-an, dan empat persen pada tahun 1980-an. Keberhasilan ini semua dicapai oleh Jepang karena mereka menjadi negara yang menciptakan nilai tambah besar bagi setiap produk yang mereka tawarkan ke dunia. Jepang mengandalkan ekspor produk-produk dengan nilai jual yang tinggi, **seperti** mesin dan peralatannya, **kendaraan** bermotor, semi konduktor, dan bahan kimia. **Jepang** terkenal dengan perusahaan-perusahaan besar ternama di dunia, seperti Toyota Motor, NTT DoCoMo, Canon, Honda, Takeda Pharmaceutical, Sony, Nippon Steel, Tepco, Mitsubishi Estate, dan 711. Di samping itu Jepang memiliki perusahaan-perusahaan jasa yang begitu terkenal, seperti Japan Post Bank, Mitsubishi UFJ Financial Group, Mizuho Financial Group, dan Sumitomo Mitsui Financial Group.*

Ringkasnya, kekayaan Jepang saat ini diraih melalui ikhtiar yang tidak mengandalkan pengolahan sumber daya alam. Jepang memiliki kemampuan menciptakan nilai tambah melalui inovasi teknologi penuh sopistikasi dengan nilai jual tinggi di pasar

internasional. Peran besar Jepang sebagai kekuatan ekonomi kedua terkuat di dunia menunjukkan pasar internasional menerima produk-produk Jepang.

4. Jemmy Suhadi

Dia adalah pemilik Chic's Musik. Pada kerusuhan 27 Juli 1996 yang lalu, toko Jemmy Suhadi tak luput dari sasaran massa, kejadian ini bahkan hampir merenggut nyawanya. Saat itu semua barang di tokonya merupakan barang titipan pemasoknya, dan sistem yang dipakai adalah perkongsian. Kerusuhan yang melanda tokonya menelan kerugian sekitar 250 jutaan, tak cukup untuk menutupi utang-utangnya. Dalam kondisi beliau sedang menghadapi kebangkrutan, keajaiban terjadi. Jemmy Suhadi tetap mendapat kepercayaan dan dukungan dana dari para pemasoknya. Hal ini dapat terjadi dikarenakan ia sudah menanam bibit yang bagus dan jujur saat mengelola bisnis, sehingga dengan bekal ini para pemasoknya mau mendorongnya lagi untuk membangkitkan bisnisnya yang hancur dan tetap menitipkan barangnya di toko Jemmy.

30

5. Wahyu Saidi

- *Beliau adalah pendiri jaringan Bakmi Tebet dan Bakmi Langgara. Dia juga mengalami hal yang sama. Pada awal tahun 1998, ia masih menjadi manajer proyek pembangunan jalan tol Pondok Indah-Jagorawi dan jalan tol Kalimantan, namun krisis membuat perusahaannya mengalami kesulitan. Oleh karena itu, ia pun memutuskan untuk keluar dari perusahaannya dan mencoba berbisnis. Ternyata ia tidak langsung menjadi sukses. Dalam tiga tahun pertama ia mencoba berbisnis tanam cabe, buncis, peternakan ayam, rumah makan ikan patin. Kegagalan-kegagalan usaha ini membuatnya terus berpikir. Ia tahu bahwa bisnis makanan tetap yang menguntungkan, dan akhirnya ia tiba pada keputusan membuka usaha bakmi. Segala upaya ia jalankan untuk menemukan bakmi yang rasanya enak. Dia menemukannya. Bakminya dikenal dengan nama Bakmi Gajah Mada. Begitu Bakmi Gajah Mada pertama kali dibuka di menara Kadin, langsung laris. Oleh karena itu, tak lama kemudian dia membuka cabang di Rumah Sakit Persahabatan Jakarta Timur. Setelah itu, cabang-cabang baru bermunculan dengan nama: Bakmi Langgara, dan Bakmi Tebet. Lalu, ia mencoba mengadopsi konsep franchise. Dalam tempo kurang dari 3 tahun (April 2004) jumlah cabangnya sudah mencapai 50. Sekarang, Bakmi Langgara*

merupakan salah satu bisnis bakmi dengan sistem jaringan terbesar di Yogyakarta.

6. Badroni Yuzirman

Bisnis Badroni dimulai dari Tanah Abang, Jakarta. Setelah lulus dari Universitas Trisakti (jurusan Manajemen) tahun 1998, ia sempat berjualan kayu, bahkan pernah mencoba berbisnis MLM (Multilevel Marketing), namun usaha-usaha awal itu dianggapnya gagal. Ia kemudian tergoda berjualan pakaian seperti orang tuanya. Oleh karena itu, pada tahun 1999, mulailah ia membuka toko di Tanah Abang dengan menjual produk-produk interior berbahan kain, misalnya taplak meja.

Perlahan usahanya mulai tumbuh. Melihat perkembangan ini ia mulai melirik tempat lain untuk berjualan produk yang berbeda, maka disewalah toko yang lain untuk berjualan produk yang berbeda.

Sayangnya, toko yang kedua ini kurang lancar, namun ia segera tahu penyebabnya, toko kedua ini ukurannya kecil dan terselip, sementara orang belanja cenderung melihat tempatnya yang bonafide. Akhirnya, Badroni berpikir untuk menyewa toko yang lebih besar. Jika toko yang pertama tarif sewa 50 juta setahun, maka yang baru ini sekitar 200 juta per tahun. Sayangnya malapetaka terjadi di pasar Tanah Abang, kebakaran besar melumpuhkan aktivitas di pasar ini. Meski tokonya tidak ikut terbakar, namun bisnisnya terkena dampaknya. "Saya meninggalkan piutang yang sangat besar dari toko pertama saya. Begitu susah untuk menagihnya. Selain itu suasana di Tanah Abang kacau balau setelah kebakaran tersebut," paparnya. Ia menyewa toko dari koperasi sedangkan koperasi itu bermasalah dengan PD Pasar Jaya, pengelola pasar Tanah Abang. Masalah itu makin menjadi pascakebakaran. Pihak Pasar Jaya sampai memberi ultimatum untuk segera mengosongkan toko-toko yang disewakan koperasi itu termasuk milik Badroni. Akhirnya, Badroni pun pergi. Peristiwa beruntun itu hampir membuatnya bangkrut.

Dalam kondisi usahanya yang compang-camping ia terus mencari jalan agar bisa menemukan usaha usaha yang menguntungkan. Lalu, ia belajar pada Tung Desem Waringin, seorang motivator yang belum populer saat itu. Ia mendapat ide menjual busana muslim dengan sistem online. Dengan demikian mulailah Badroni belajar membuat website. Tiga bulan kemudian, situs sederhana yang berhasil ia buat dipublikasikan sebagai situs penjual pakaian muslim secara online, dengan nama Manet Vision (www.manetvision.com). Untuk

memperkenalkan situsnya ia rajin memasang iklan gratis di Internet, tak berapa lama pesana pertama datang dari Kalimantan. Pesana dari tempat jauh itu menumbuhkan optimismenya. Lama-kelamaan Manet Vision dikenal sebagai penjual eceran pakaian muslim wanita di Indonesia. Hingga kini pendiri komunitas Tangan Di Atas (TDA) ini bisa melayani lebih dari 1.000-an penjualan pakaian Muslim. Uniknya, pemesan hampir seluruhnya berasal dari luar Jakarta.

7. Dion Alexander Nugraha

Pada awalnya saya sendiri memiliki bisnis makanan dan usaha pengembangan pendidikan bagi anak-anak yang kurang mampu di Yogyakarta. Semua usaha yang saya jalankan kurang lebih hampir tiga tahun itu akhirnya membawa saya kepada kebangkrutan dan persoalan utang-piutang. Hal yang paling memberatkan bagi saya adalah saat rekan-rekan yang melakukan transaksi peminjaman kepada saya tidak ada yang mengembalikannya. Arus dana usaha tidak dapat saya kelola dengan baik dan benar. Hal yang paling memalukan lagi adalah saat saya tidak lagi mampu membayar sewa tempat selama hampir tiga bulan. Pada saat itu saya dalam proses di titik nol, dimana tingkat kepercayaan terhadap diri saya mulai di ambang kehancuran, kepercayaan keluarga juga sudah hampir tidak ada lagi. Hal ini saya sadari, karena saya sering sekali melanggar aturan dalam kepercayaan yang diberikan keluarga saya. Modal awal saya untuk mendirikan warung makan yang kedua berasal dari kakak saya. Sayangnya, saya gagal dalam menjalankan kepengurusannya. Hal yang sama terjadi ketika saya dipercaya untuk mengelola sebuah jasa akomodasi. Arus kas yang seharusnya tabu untuk dianggarkan telah saya pakai untuk dana promosi, karena menurut perhitungan saya uang itu akan kembali tepat waktu, tetapi ternyata semuanya meleset. Disaat-saat keadaan yang demikian saya hanya bisa duduk terdiam dan kemudian mencari kehendak Yang Maha Kuasa. Usaha apa yang saya harus lakukan Tuhan? Saya hampir saja kehilangan integritas kepada banyak pihak. Saya sudah bangkrut, tidak memiliki apa-apa lagi. Saat saya berharap kepada manusia hanya kekecewaan yang saya dapati. Lalu, saya diingatkan Tuhan: ambil pena, dan tulislah sesuatu. Pada saat itu, saya di titik nol tersebut, terbitlah buku pertama saya yang berjudul Simple Public Speaking. Di luar dugaan saya, penjualan dan peminat buku tersebut agak banyak juga. Dari dunia bukulah awal terbukanya kembali jalan-jalan saya, baik di bidang usaha atau dibidang hiburan.

Sejak saat itu saya menyadari bahwa kekayaan sejati tidak ditentukan oleh seberapa besar duit yang kita miliki, namun bagaimana kita mengolahnya dan juga mengenal talenta yang telah tuhan berikan kepada tiap-tiap kita untuk dapat mendatangkan keuntungan. Berhati-hati dalam melangkah, jaga integritas, dan selalu dekat dengan tuhan, karena itulah kunci pembuka segala kesuksesan. Hal ini saya ceritakan kepada banyak orang bukan untuk mengobral aib saya, tetapi sebagai sarana untuk membantu kita menyadari bahwa bila kita mengalami hal yang sama kita tidak sendiri dan kita dapat belajar dari segala kesalahan itu. Kesalahan itu ibarat cermin bagi diri kita agar tidak salah langkah di kemudian hari atau bahkan lebih siap saat menghadapi masalah. Pengakuan jujur saya ini membuat saya sendiri lega dan akhirnya saya dapat bangkit sedikit demi sedikit dari kegagalan dan ketrpurukan saya. Konsep bisnis berikutnya juga sudah ada di otak saya, hanya tinggal menunggu waktu yang tepat dan perencanaan yang lebih matang agar kesalahan di masa lalu dapat diminimalkan agar tidak terjadi dikemudian hari.

8. Fen Saparita

Pada awal memulai usaha ia sudah beberapa kali mengalami kegagalan. Pada tahun 1996, ia memutuskan untuk mencoba berusaha sendiri, karena itu mengundurkan diri dari pabrik semen gresik tempat ia bekerja. Ia beralih menekuni bisnis binatu. Selain modalnya murah, hal ini sudah menjadi kebutuhan orang banyak. Ia mulai membeli mesin cuci dan mesin uap untuk memulai bisnisnya, membuka lowongan kerja untuk karyawan yang kelak menjalankan bisnis ini. Fen benar-benar nekat, karena sebenarnya ia tidak tahu menahu mengenai bisnis ini. Ia justru berharap akan mendapat pengetahuannya dari para karyawannya. Fen membuka counter di kawasan Universitas Gajah Mada untuk menjaring mahasiswa yang mau mencuci dan menyeterikakan pakaiannya. Oleh karena targetnya adalah mahasiswa, maka ia memberikan harga yang cukup murah. Sayangnya nyaris tidak ada yang melirik usaha ini walau telah diberikan harga yang murah. Oleh karena itu, ia harus keluar dari lingkungan kampus, dan kali ini ia menyewa tempat di toserba Hero dan mengharapkan kalangan menengah atas mau menggunakan jasanya. Harga yang dipasang pun relatif cukup tinggi. Tak diduga order cucianya mengalir dan terus meningkat. Fen sampai membuka outlet baru di mal Galeria. Setelah itu usaha Fen pun terus

berkembang. Saat ini di Jogjakarta siapa yang tidak mengenal Melia Laundry yang sudah memiliki puluhan cabang di beberapa kota dengan ratusan agen pendukungnya.



DIREKTORAT PEMBINAAN KURSUS DAN KELEMBAGAAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN NON FORMAL DAN INFORMAL
KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL
2010

Gedung E. Lt. VI Jl. Jend Sudirman Senayan - Jakarta Tel.021-57904363 Fax. 021-5725041/57904363
www.infokursus.net, email: ditbinsus@yahoo.co.id