

Bab 1

Menjadi Wirausaha

Tujuan Pembelajaran

- Menjelaskan arti kewirausahaan
- Menjelaskan karakter seorang wirausaha
- Menjelaskan tipe-tipe wirausaha
- Menumbuhkan keinginan untuk berwirausaha

Pendahuluan

- UMKM adalah andalan Indonesia ketika mengalami krisis 1998
- Meski dikelola dengan sederhana, pada saat itu mereka telah mengambil peran besar



Ekonomi UMKM menjadi tumpuan dan menjadi pilihan penting bagi para sarjana untuk hidup lebih sejahtera, mandiri dan menolong banyak orang mengatasi pengangguran

Karakteristik Usaha Mikro & Kecil

Positif

1. Tahan banting
 2. Flexibel
 3. Mandiri
 4. Efisien (dikerjakan seluruh anggota keluarga)
 5. Self (or family) financing
1. Informal
 2. Skala ekonomi rendah
 3. Tidak ada standar dan SOP
 4. Belum menerapkan prinsip-prinsip manajemen
 5. Tidak disiapkan untuk menjadi besar atau tumbuh
 6. Pengembangan terbatas

Jumlah Angkatan Kerja

- 2008 111,48 Juta
- 2009 113,74 Juta

**Dalam Setahun ini saja
Bertambah 2,26 Juta**

Jumlah Penduduk Indonesia

- 2008 228 Juta
- 2009 231 Juta
- 2010 234 Juta
- 2011 247 Juta

Terus Bertambah !!!

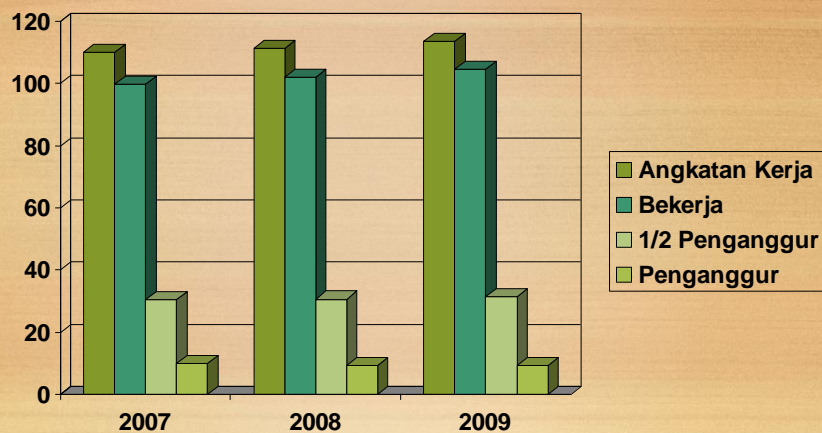
Lulusan Diploma & Universitas Yang Menganggur

	2007	2008	2009
Diploma	1.228.000	1.514.000	1.424.000
Universitas	1.260.000	1.319.000	1.198.000

Tahun 2009: 1.198.000 Sarjana menganggur



Yang Bekerja & Menganggur



8,14% atau 9,26 Juta Penganggur

Jumlah Usaha di Indonesia

	Jumlah Usaha (Unit)
Usaha Mikro	50.700.000
Usaha Kecil	520.220
Usaha Menengah	39.660
Usaha Besar	4.370

Siapa Penyerap Tenaga Kerja Terbanyak

	Jumlah Tenaga Kerja (Orang)
Usaha Mikro	83.647.711
Usaha Kecil, Usaha Menengah Usaha Besar	10.024.773
Total yg Bekerja	93.672.484

**Usaha Mikro Menyerap 89,3%
Tenaga Kerja Indonesia**

Bagaimana Produktivitas

	Produktivitas (Rupiah/Tenaga Kerja)
Usaha Mikro	Dibawah 11,57 Juta
Usaha Kecil	11,57 Juta
Usaha Menengah	38,71 Juta
Usaha Besar	2,22 Milyar

**Agar Bisa Memberikan
Kontribusi yang lebih besar**

Seorang Wirausaha

- Menggeluti usaha tidak sekedar ala kadarnya, akan tetapi dengan keberanian, kegigihan sehingga usahanya **tumbuh**
- Bersahabat dengan **ketidakpastian**
- Menjalankan usaha yang RIIL, bukan spekulatif

1. Usaha Yang Sesungguhnya

- Didasarkan motif untuk melayani dan memperoleh kemandirian
- Dengan ketulusan, kerjakeras dan inovasi
- Bukan jalan pintas, cara cepat menjadi kaya
- Membangun secara bertahap
- Menjaga nama baik, membangun reputasi
- Bukan sekedar *passive income*, tetapi riil
- Pendidikan, persahabatan, spiritualitas sangat penting.

2. Usaha Spekulatif

- Didasarkan motif ingin cepat kaya
- Mengedepankan cara-cara instant
- Mendewa-dewakan "*passive income*"
- Tidak peduli kerugian pihak lain, yang penting, "saya untung"
- Pendidikan dan kehidupan spiritual tidak dianggap penting

Contoh-Contoh Usaha Spekulatif



W.MASADEPANMU.COM
Software Penghasil Uang Otomatis
Tanpa Kerja Keras
Tanpa Buat Ebook

[Home](#) | [Bonus](#) | [Tanya Jawab](#) | [Tentang Kami](#) | [Form Order](#) | [Member Area](#) | [Kontak](#)

**Rahasia Tersembunyi Metode Mencari Uang
di Internet Akhirnya Diungkap...**

**Hanya Dengan Beberapa Klik Saja Rekening
anda kebanjiran Puluhan Juta Rupiah
24 Jam Tanpa Henti dengan Modal Kecil
Lihat Buktinya di Bawah Ini**

**GRATIS SOFTWARE PENARIK UANG ATM Tanpa Mengurangi
Saldo Rekening Anda Seharga Rp.350.000,- Dibawah ini !**

Boleh mulai bikin duit dalam 30 menit!

www.bikinduit.com

Rumus Bikin Duit Indonesia Yang Paling Canggih & Mengesankan

Rahasia Hebat, bagaimana cara mendapat uang secara online hanya dalam 30 menit

**"Saya Akan Membuka Satu Satunya
RAHASIA Terhebat Masa Kini Yang
Telah Membuat Sedikit Orang
Mendadak Jadi Milyuner Hanya Dengan
Meng-klik Beberapa Kali Seminggu
Saja... Pertama Kali Terbuka Untuk
Diketahui Orang Indonesia!"**



Home | Produk Bonus | Testimonial | Tanya Jawab | Tentang Kami | Form Order | Member Area | Kontak

RAHASIA TERHEBOH SAAT INI

Jika anda sudah bisa **mengetik dan mengakses internet**,
Maka anda sudah memiliki syarat yang cukup untuk
menghasilkan **2.5 Juta** dalam Sehari dari Internet,
Hanya Jika anda tahu caranya.

Lihat Buktinya di Bawah Ini

**GRATIS Software Penarik Uang ATM Tanpa Mengurangi
Saldo Rekening Anda Seharga Rp.350.000,- Dibawah ini !**

Illusionary Wealth Vs. Intrinsic Wealth

Illusionary Wealth Wealth = Money	Intrinsic Wealth Wealth = Well Being
<i>Illusionary wealth, magic.</i> (Kehidupan yang bisa didapat melalui spekulasi).	<i>Intrinsic wealth.</i> (Kehidupan yang artistik, <i>spiritual, intelligence, intellectual</i>)
Tingkat pengembalian (<i>rate of return</i>), kinerja ekonomi (<i>economic performance</i>), peringkat (<i>rating & scoring</i>).	Kontribusi ekonomi dalam jangka panjang terhadap manusia dan alam/habitatnya.
Aset yang terus meningkat nilainya, penampilan yang berlebih (<i>over valued asset, handsome performance</i>).	Saling memelihara/menjaga. (mengurangi ketergantungan pada uang), mengutamakan tata nilai.
Yang kaya semakin kaya, uang bisa memperbesar uang.	Kekayaan yang diperoleh dari kerja keras, inovasi, persaingan.
"Jangan bekerja untuk uang, buatlah uang bekerja untuk Anda." Bekerja hari ini untuk hari ini.	"Jangan berilusi, bekerja keraslah, hidup yang hemat, nikmati pada masanya." Bekerja sekarang, nikmati hari tua, dan sisakan untuk generasi yang akan datang.

Kata Kuncinya

Tumbuh,..

Ingatlah tujuan hidup kita bukanlah menjadi kaya,..
Melainkan tumbuh. Untuk tumbuh, Anda harus percaya, mau, mampu, dan dipelihara,..

Kaya adalah akibat,..

Bukan tujuan,..

Kaya yang bermartabat, bukan sekedar kaya,..

Yaitu: Kaya melalui proses kemandirian (kewirausahaan)

Bersahabat Dengan Ketidakpastian

Karyawan

Menolak ketidakpastian,
butuh rasa aman dan
nyaman

Wirausaha

Bersahabat dengan
uncertainties
(kalau tidak bekerja
keras, berani
menghadapi risiko rugi,
tidak bisa memberi
makan keluarga dan
karyawan)

Entrepreneurial Mindset

- Action Oriented
- Berpikir Sempel
- Selalu Mencari Peluang Baru
- Mengejar Peluang dengan Disiplin Tinggi
- Hanya mengambil Peluang Terbaik
- Fokus pada Eksekusi
- Memfokuskan Energi setiap orang dalam bisnis

Success = f (choice)

Pilihan Entrepreneurship

- Karyawan: Bekerja pada orang lain, *professional executive* (*decision maker*)
- *Intrapreneur*: Karyawan dengan jiwa kewirausahaan (inovatif dan tajam dalam melihat peluang). Yang dicari adalah kemerdekaan dan akses terhadap *resources*
- *Entrepreneur*: Memiliki usaha yang dikembangkan sendiri, pengambil resiko
- *Social entrepreneur*: Pelaku kegiatan sosial berwatak *entrepreneur*
- *Eco-Preneur*: Wirausaha dalam bidang lingkungan hidup

Tips Praktis

- Modal utama berwirausaha bukanlah uang, melainkan keyakinan untuk tumbuh dan menang
- Bersahabatlah dengan ketidakpastian
- Buka pikiran Anda, pelajari hal-hal baru
- *Be ready*, persiapkan diri Anda dengan baik
- Bangunlah network selagi muda, dan jagalah kepercayaan

Bab 2 Berpikir Perubahan

Tujuan Pembelajaran

- Memberikan pemahaman pentingnya perubahan dan peranan mindset (pola pikir)
- Menjabarkan perubahan mindset
- Mengenalkan mindset entrepreneur
- Mengenalkan teori kecerdasan finansial

Game Kebutuhan dan Keinginan

- Tujuan : Mengetahui apakah Anda memerlukan atau menginginkan suatu benda
- Peralatan : Tidak ada, hanya imajinasi
- Peraturan : Bayangkan Anda (mahasiswa) baru saja mendapat bonus Rp.100 juta, sementara pendapatan Anda setiap bulannya sudah mencukupi. Instruktur Anda akan menyebutkan “10” nama suatu barang, dan setiap peserta menentukan apakah mereka “membutuhkan atau menginginkan” beserta alasannya.

Pola Pikir Entrepreneur

Perbedaan Pola Pikir Entrepreneur vs Non Entrepreneur:

- Produktif versus Konsumtif
- Resources Utilization Versus Resources Disposal.



Hambatan Perpepsi Memulai Usaha

- Merasa Sudah Terlalu Tua atau Merasa Terlalu Muda
- Tidak Berbakat
- Tidak Punya Modal (uang)

Setiap hari seorang manusia melakukan self-talk sebanyak 55.000 s/d 60.000 kali.

Sayangnya 77% statement yang diucapkan bersifat negatif dan melemahkan diri kita (*Deepak Chopra*).

"Saya kurang sukses"

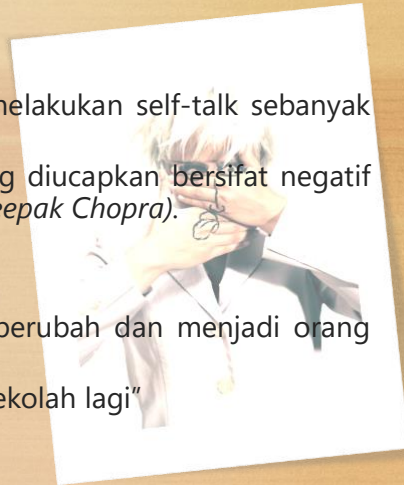
"Saya sudah terlambat untuk berubah dan menjadi orang sukses"

"Saya sudah terlalu tua untuk sekolah lagi"

"Saya bodoh"

"Saya tidak berbakat bisnis"

Kata siapa ??? ...



Pelajaran Apa Yang Kita Dapat

1. Balita berlatih berjalan karena "motivasi kuat" setelah bosan merangkak
2. Balita berlatih berjalan karena "tidak banyak berpikir risiko"
3. TAMBAHKAN list ini:

Siapa Bilang ...

- Terlalu Tua
Ingat lah, Kolonel Sander pendiri KFC memulai bisnis pada umur 70 tahun
- Tidak Berbakat
Ingat lah, Brian si kaki satu memulai bisnis karena “kepepet” dan tidak bisa mencari kerja
- Tidak Punya Modal
Ingat lah, Onasis memulai bisnis kapal angkut dengan OPM (*Other People Money*)

Lalu Apa Yang Diperlukan

- Untuk Memulai Bisnis, Hanya Perlu 3M :

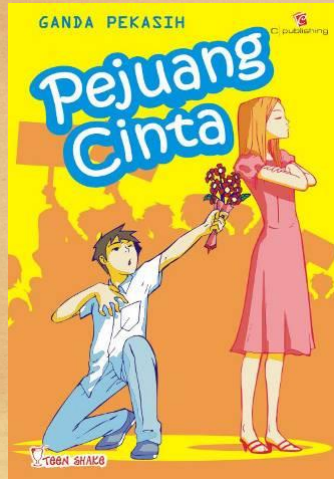
Motivasi,

Mindset

dan

Make it (Just Do IT)

Imagine



Saat Anda Jatuh
Cinta, Apa yang
Anda Lakukan?
Isilah daftar
berikut ini:

Sekali Lagi, Ingatlah:

Tingkatkan Hasrat Berwirausaha Anda sebagaimana
Hasrat Anda Saat Jatuh Cinta Pertama

Mana Yang Anda Pilih?

UANG	WAKTU
Minus	Minus
Minus	Surplus
Surplus	Minus
Surplus	Surplus

WHY?...

SO,... Bertransformasilah dengan cepat dan tepat !

≈ Model Kiyosaki
≈ Model Stephen R
Covey



Game Neraca Kehidupan

1. Peserta diminta menuliskan sumber-sumber pendapatannya
2. Peserta diminta menuliskan jenis-jenis pengeluarannya dan menilai apakah termasuk “bad cost” atau “good cost”
3. Menghitung *Wealth Ratio* masing-masing

Game Asset Produktif Vs. Konsumtif

Buatlah daftar asset di rumah Anda milik Anda sebanyak-banyaknya, kemudian nilai sendiri apakah asset tersebut, produktif atau konsumtif.

Harta Produktif	Harta Konsumtif

Tips Praktis

- Gunakan visualisasi harian sesuai dengan tujuan, misalkan: imajinasikan nikmatnya mempunyai usaha yang waktunya tidak diatur oleh orang lain.
- Gunakan teknik afirmasi harian dengan pemilihan kata yang menggugah kesadaran pikiran, dengan mengucapkan kalimat “saya semakin sukses” saat kondisi tubuh relaks bangun pagi.

"Kalau Anda menginginkan perubahan kecil dalam hidup, ubahlah perilaku Anda. Tetapi bila Anda menginginkan perubahan yang besar dan mendasar, ubahlah pola pikir Anda."

- Stephen Covey

Bab 3

Berpikir Kreatif

Tujuan Pembelajaran

- Mengenalkan kreativitas sebagai modal penting seorang wirausahawan
- Menjelaskan hambatan berpikir kreatif yang dapat menghambat progress sebuah usaha
- Mengenalkan cara mengukur potensi kreatif
- Mengenalkan cara meningkatkan kreativitas dan membebaskan diri dari belenggu

Game Bermain Abjad

Numbers

N R R L V F O U R V	E I G H T
A B O M S E V E N R	F I V E
N S P N Q O H X T C	F O U R
B Z L I O N E K B B	N I N E
U T H R E E I G H T	O N E
V O T W O V Z R N Q	S E V E N
F E H L H S I X F X	S I X
T E N I N E G D O I	T E N
D P N A C E R T B B	T H R E E
X I Q F I V E I S I	T W O

Kesimpulan Yang Bisa Didapat

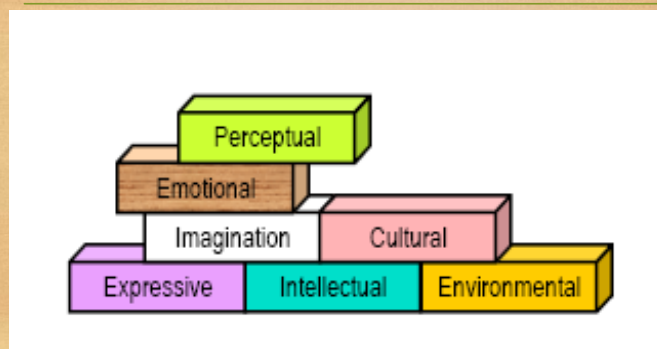
Tim SUKSES karena :

- 1.
- 2.
- 3.

Tim GAGAL karena :

- 1.
- 2.
- 3.

Hambatan Kreativitas



Adam, Conceptual Blockbusting

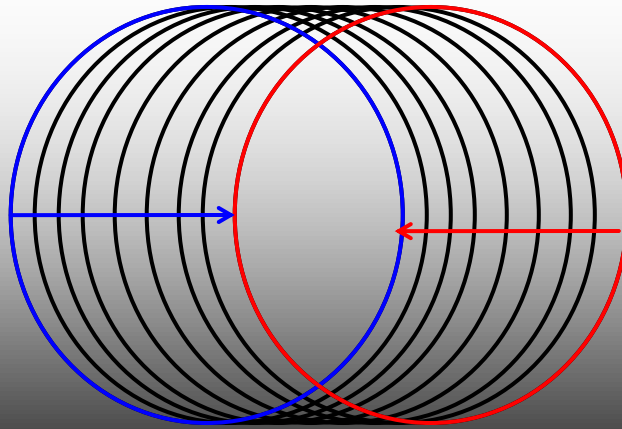
Hambatan Persepsi Pada Game

1. Membatasi penyelesaian problem dengan asumsi yang tidak perlu
2. Stereotyping: Berpikir konvensional
3. Terlalu banyak informasi

Pers



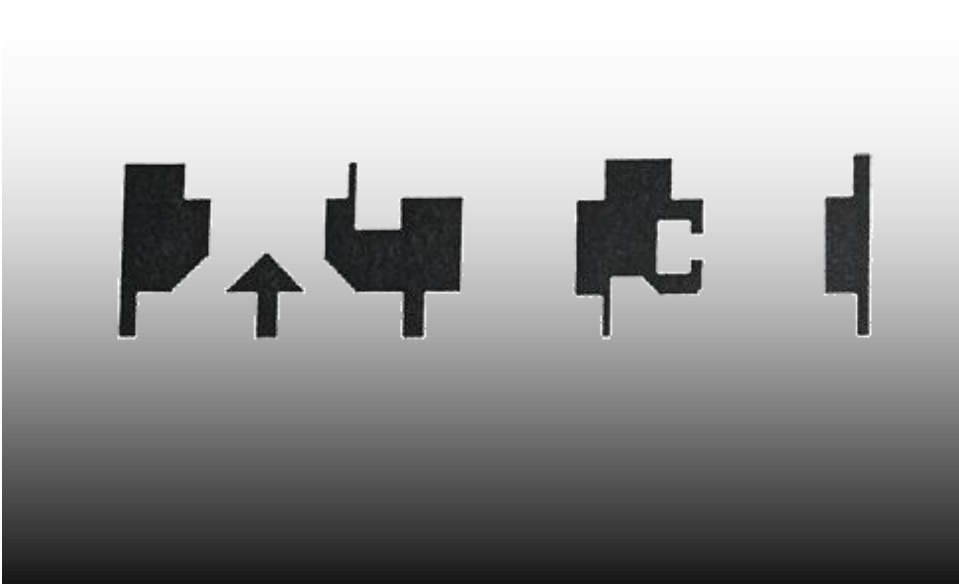
Perspektif



Perspektif



Perspektif



Berpikir Kreatif

-
- Melihat dengan sudut pandang baru
 - Menemukan hubungan baru
 - Membentuk kombinasi baru

Melihat Dengan Sudut Pandang Baru

Sebenarnya masalah yang kita hadapi tidak berubah, tetapi yang kita ubah adalah cara kita dalam memandang masalah tersebut melalui pola pikir positif.

Misal : memandang kegagalan sebagai sukses yang tertunda, bukan kegagalan sebagai alasan untuk frustrasi berat.

Video beer

Pemikir Kreatif Selalu Bertanya:

SCUMPS

Shape (bentuk)

Color (warna)

Use (pakai)

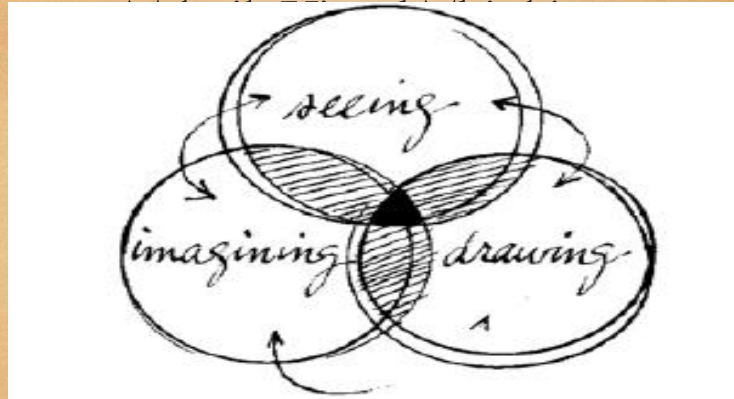
Material (bahan)

“SCUMPS”



Teknik “CREATE”

1. Membuat **COMBINASI** baru
2. Menggunakan Input yang **RANDOM**
3. Membuat **ELIMINASI**
4. Menggunakan **ALTERNATIF**
5. Mencoba Cara Pikir **Terbalik**
6. Kasus **Ekstrem**



www.howstuffworks.com

ATM = Amati, Tiru, Modifikasi

Seberapa Kreatifkah Anda ???

3 Jenis Orang melihat Indomie

KONSUMEN
Pagi, siang, malam, Indomie pokoknya the best!

PEBISNIS
Enaknya diolah jadi usaha apaan ya?

INVESTOR
Pantengin terus ah harga sahamnya, siapa tau cuan!

Kamu yang mana?

Tips Meningkatkan Kreativitas

1. Tingkatkan penggunaan otak kanan anda melalui stimulus visualisasi tujuan, mempelajari seni musik, serta berolahraga jalan kaki tanpa alas
2. Kenali hambatan kreatifitas anda, dan lakukan rencana aksi untuk mengeliminir hambatan tersebut
3. Biasakan berpikir **berbeda**

Quotation

“Kreatifitas terdiri dari 1 persen inspirasi dan 99 persen kerja keras.”

- Thomas Alfa Edison

Bab 4

Berorientasi Pada Tindakan

Tujuan Pengajaran

- Mempelajari salah satu karakter yang perlu dikembangkan sebagai calon wirausahawan yaitu senantiasa berorientasi pada tindakan
- Memahami tindakan dan sikap yang perlu dimiliki untuk dapat menjadi pribadi yang berorientasi pada tindakan

Ciri-ciri Pengusaha

(Mampu Mengambil keputusan dan Bertindak Cepat)

Orientasi PDCA (Plan, Do, Check and Action) → Menghindari

- NATO (No Action Talk Only) → hasil : gosip, konflik
- NADO (No Action Dream Only) → hasil : visi, karya seni
- NACO (No Action Concept Only) → hasil : teori, f



8th Habits of Highly Effective People (Stephen Covey)

1. Proaktif
2. Bermula dari Ujung Pemikiran (end of mind)
3. Dahulukan Hal yang Utama
4. Berfikir Menang – Menang (win – win)
5. Memahami Untuk Dipahami
6. Sinergi
7. Menajamkan Ketahanan, Fleksibilitas dan Kekuatan
8. Menemukan Keunikan dan Membantu Orang Lain Menemukannya

1. Proaktif

- Mengambil inisiatif untuk bertindak, bukan menunggu atau berwacana
- Mengambil tindakan sebelum sebuah kejadian yang tidak dikehendaki muncul :
Terlatih di lapangan → memiliki intuisi

Contoh:



Sniff dan Scurry

- Mengandalkan intuisi,
- Bergerak cepat
- Memperhatikan setiap signal perubahan-perubahan kecil
- Tidak terbelenggu *comfort zone*



Hem dan Haw

- Terlalu terbelenggu *comfort zone*
- Terlalu terbelenggu risiko daripada keuntungan
- Menyalahkan lingkungan
- Tidak memperhatikan perubahan-perubahan kecil
- Terlalu terbelenggu pemikiran daripada tindakan

Pelajaran dari simbolisasi ini: Lebih baik proaktif, bertindak cepat mengenali lapangan dan memiliki pertimbangan yang 'Good', daripada sesuatu yang lambat meskipun dengan pertimbangan yang 'Great'

2. Bermula Dari Ujung Pemikiran

- Tidak Sekedar Tujuan, tetapi Tujuan Yang Benar
- Agar Mencapai Tujuan Yang Benar: Tuliskan misi pribadi hidup Anda yang menggambarkan tujuan dan citra diri
- Misi pribadi ditemukan melalui serangkaian tindakan atau kejadian-kejadian pahit sehingga membentuk kebajikan dan filosofi hidup

Kebajikan dapat diperoleh melalui tahapan berikut:



Sumber: Rhenadl Kasali (2009), "Marketing in Crisis"

Penginderaan Manusia Tingkat 1



- Mulai dari bayi: melalui stimulus temperatur (panas/hangat-dingin)
- Gerakan-gerakan
- Konsep
- Bahasa Tubuh

Penginderaan Manusia Tingkat 2 & 3

Agar Mempunyai Intuisi → Matangkan Panca Indera Dengan Pengalaman

1. Maksimalisasi/Optimalisasi Penginderaan Dengan Pengalaman Lapangan
2. Sinkronisasi Pikiran
3. Indera Ke-enam Diaktifkan
4. Action/Movement

Penginderaan Manusia Tingkat 4

- Merupakan Tahap Tertinggi, Tahap Penerapan Pengetahuan Dengan Kebijakan...
- Kebijakan Membuat Kepemimpinan Seseorang Lebih Dari Sekedar Pemimpin Biasa → Magnet yang berisi: *Visi*, *Hope* dan *Inspirasi*

Hidup Dengan Kejelasan Tujuan

- Untuk menjadi seseorang yang berorientasi pada tujuan, maka lakukanlah dalam hidup Anda langkah-langkah sebagai berikut:
 - Tetapkan tujuan akhir (misalnya: Hidup yang bahagia, sehat, terjamin secara ekonomi dan sejahtera);
 - Tentukan langkah-langkah kecil untuk mencapai tujuan tersebut (misalnya: Menyelesaikan studi, bekerja selama 5 tahun, lalu membuka usaha);
 - Perhatikan setiap kemajuan yang sudah dicapai (misalnya: Melakukan evaluasi, lalu berevolusi, pindah usaha, merekrut manajer, memperbaiki proses produksi);
 - Saat dapat mencapai *goal*, ratakanlah bersama karyawan dan

3. Dahulukan Hal Yang Utama

Jadikanlah kebiasaan ini berkaitan dengan sikap yang mengedepankan prioritas

Bisa membedakan antara **Urgent** dan **Penting** :

URGENT → situasi yang mendesak

PENTING → membutuhkan perhatian yang besar



Berikan waktu lebih untuk bekerja dengan perencanaan, mengembangkan hubungan, memanfaatkan peluang-peluang dan *recharge* pengetahuan

Ingatlah!

Tidak Semua Masalah Harus Menjadi Prioritas

Manusia yang gagal adalah manusia yang tidak bisa membedakan mana pekerjaan prioritas dan bukan...

4. Berpikir Menang-menang Win- Berwirausaha Pada Dasarnya Adalah Berupaya Untuk Memenangkan Kehidupan.



Jika saya,...

- Jika saya menang, Anda kalah (rugi),... Saya hanya menang sekali saja.
- Jika saya kalah, Anda menang,... Anda hanya bisa menang sekali saja.
- Jika saya kalah, dan Anda juga kalah,... Buat apa kita teruskan kerjasama ini?
- Jika saya menang dan Anda juga menang,... Kita akan berjalan beriringan, saling perbaiki, kekal abadi.

5. Memahami Untuk Dipahami

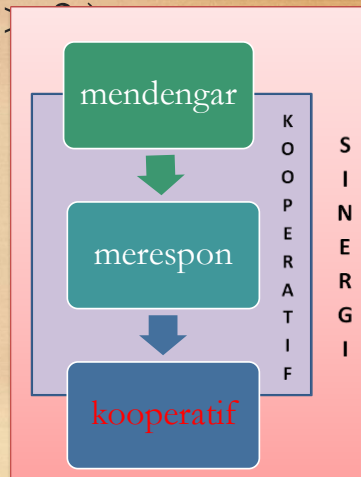
- Seorang Wirausaha haruslah:
- Memiliki keterbukaan (*open mind*) untuk mendengarkan, dan tidak cepat-cepat menolak, berargumentasi, atau melawan atas apa yang di dengar dari pihak lain.
- Kebiasaan mendengarkan dan memikirkannya.
- Ada usaha menempatkan diri kita pada posisi orang lain.

6. Sinergi

Seorang Wirausaha:

- harus mencari sinergi, yaitu suatu total yang lebih besar dari penjumlahan elemen-elemen tunggalnya.
- Sinergi yang efektif sangat bergantung pada komunikasi.

carilah rekan usaha yang saling melengkapi, yang berorientasi pada *sinergy* agar Anda dapat berorientasi pada tindakan.



7. Menajamkan Ketahanan, Fleksibilitas dan Kekuatan

Upaya yang dapat dilakukan adalah :

- ✓ Berikan makanan pada jiwa (spiritual), hidup yang seimbang, lakukan meditasi, bacalah buku-buku *self help* yang membangkitkan semangat atau dengarkanlah musik yang menggairahkan.
- ✓ Jangan pernah takut menghadapi kesalahan kecil.

Bukan yang terkuat melainkan yang adaptif yang berumur panjang (Charles Darwin)

Smart Mistakes Vs. Dumb Mistakes

(Ingatlah: Ketika manusia mencintakan pinstil



Bo Peabody adalah wirausahawan internet, membangun tripod.com. Ia melakukan latihan *blind faith*. *Blind Faith*. Walau mendapatkan serangkaian penolakan, Bo percaya bahwa usahanya kelak akan berhasil dan diterima.

Ia belajar menerima kata-kata penolakan, dan menghadapinya dengan kepala dingin, sampai penolakan itu berubah menjadi penerimaan. Ia tekun meyakinkan bahwa investasi mereka dapat membuahkan hasil (Peabody, 2002).

8. Temukan Keunikan Pribadi dan Bantulah Orang Lain Menemukannya

Dari perilaku efektif menjadi luar biasa. Mulailah dengan menemukan atau mengenali keunikan diri sendiri.

Potensi diri, pada empat elemen utama



1. Pikiran (mind)
2. Tubuh
3. Hati
4. Jiwa

Tugas

- Untuk menjadi wirausahawan yang mempunyai daya juang.
- Mempunyai intuisi yang tajam
- Serta berani mengambil resiko,
- Dibutuhkan latihan konkrit yang memungkinkan Anda kenal betul-betul keadaan lapangan dan berani mengambil tindakan.

Petunjuk

- Bagilah kelas ke dalam kelompok-kelompok kecil yang terdiri dari 4-5 orang. Jangan lebih dari 5 orang. Sebab kalau lebih akan terjadi saling andel-andelan. Empat orang adalah tim yang ideal. Tugas tim adalah berjualan di kaki lima.

Warna-warni Tindakan: Test Brain Color

- Cara Berpikir Anda masing-masing akan menentukan tindakan seperti apa yang Anda ambil setiap kali Anda berhadapan dengan masalah. Setiap orang mempunyai warna-warni pikiran yang berbeda-beda.
- Seperti apakah cara berpikir Anda dan bagaimana Anda merespons persoalan-persoalan, ikuti tes Brain Color

Berikanlah Penilaian Tentang Diri Anda

- 4 = Saya Sekali (Sangat Setuju)
3 = Mendekati
2 = Agak kurang
1 = Jarang/bukan saya sama sekali (sangat tidak setuju)

A	B	C	D
___ Terorganisir	___ Kreatif	___ Mandiri	___ Antusias Pencinta
___ Tepat waktu	___ Komunikatif	___ Rasa ingin tahu	___ kesenangan
___ Detail	___ Fleksibel	___ Sabar	___ Kompetitif
___ Bertanggungjawab	___ Perhatian	___ Analitis	___ Panjang akal
___ Berkomitmen	___ Sensitif	___ Tafakur	___ Berani
___ Berhati-hati Dapat	___ Kooperatif	___ Teknikal	___ Energetic

Petunjuk Pengisian

- Anda diminta memberi skor antara 1 sampai dengan 4 pada setiap baris kata-kata di bawah ini. Pada statement-statement di bawah ini Anda akan menemui kata-kata yang biasa Anda temui. Beberapa kata lebih Anda sukai dari kata yang lainnya karena kata-kata tersebut lebih mewakili diri Anda. Maka berilah Skor 4 pada kata yang mewakili diri Anda, dan 1 yang bukan mewakili diri Anda. Sedangkan kata yang mendekati diri Anda beri skor 3 dan seterusnya.
- Perhatikanlah, mengisinya harus baris demi baris (horizontal), bukan vertikal. Anda baru boleh pindah ke baris berikutnya setelah satu baris selesai.
- Setelah selesai jumlahkanlah skor setiap kolom dan isilah total skor di bagian bawah. Kini lingkariilah total skor yang tertinggi

Bab 5 Pengambilan Risiko

Tujuan Pembelajaran

- Menjelaskan konsep resiko
- Menjelaskan bagaimana pengambilan resiko dilakukan
- Mengidentifikasi resiko-resiko yang potensial terjadi ketika memulai usaha
- Menjelaskan pengelolaan resiko

How To:

Risk Taking Games

A. Persiapan & Penjelasan

Aturan Main

- Setiap peserta mendapat 20 buah kartu. Satu kartu bernilai 50cringg (mata uang dummy)
- Setiap peserta diberikan kebebasan menggunakan setiap kartu yang diberikan. Kebebasan tersebut dalam konsteks:
 - Menggunakan kartu tersebut untuk melakukan penawaran
 - Menyimpan kartu
- Setiap peserta tidak diperkenankan berkomunikasi dengan peserta lainnya. Peserta yang melanggar dapat dikeluarkan dari permainan

A. Persiapan & Penjelasan

Aturan Main

- Peserta yang berhasil mengelola kartu (menghasilkan “cringg” paling banyak) akan mendapat bonus
- Peserta dapat meminta kartu tambahan, yang dianggap sebagai hutang. Satu kartu tambahan bernilai 100cringg
- Pemenang dari permainan ini adalah peserta yang berhasil mendapatkan total akumulasi “cringg” yang paling banyak.

B. Pelaksanaan

- Instruktur menunjukkan uang Rp 500 ribu kepada peserta.
- Uang tersebut akan diberikan kepada peserta yang memberikan penawaran tertinggi (menggunakan mata uang “cringg”)
- Setiap peserta diberikan kesempatan melakukan penawaran maksimum 5 kali

B. Pelaksanaan

- Peserta yang menawar tetapi tidak menang, harus membayar sejumlah penawaran tertinggi yang dia ajukan kepada pemenang
- Setiap akan melakukan penawaran peserta harus memberitahukan kepada instruktur dengan mengangkat tangan
- Seperti sebuah *tender* peserta tidak diperkenankan memberikan penawaran dengan nilai yang sama dengan peserta

B. Pelaksanaan

- Setiap 5 menit, instruktur akan menginformasikan waktu yang tersisa
- Akan terdapat 4 sesi dalam permainan ini:
 - 5 menit pertama
 - 5 menit kedua
 - 5 menit ketiga
 - 5 menit keempat

---Waktu permainan selesai---

B. Pelaksanaan

- Instruktur meminta penawar tertinggi untuk melakukan pembayaran kepada instruktur
- Penawar tertinggi meminta semua penawar yang terlibat untuk membayar padanya
- Instruktur melakukan tabulasi dan *settlement*
- Instruktur mengumumkan pemenang dan ranking perolehan “cringg”

Konsep Risiko, Tips & Trik Pengelolaan Risiko

Konsep Risiko: Sebuah Pengantar

- Definisi Risiko
 - Ketidakpastian (*uncertainty*)
 - Konsekuensi yang memunculkan dampak yang merugikan
 - Risiko dan Pengambilan keputusan bisnis
 - Hubungan antara: Risk - Risiko – Rizki – Rejeki
- Motivasi mengambil risiko
 - Menginginkan pengembalian yang sepadan (*return*)
 - mampu mengkalkulasi risiko
 - Kepepet
 - tidak mampu mengkalkulasi risiko, atau
 - tidak tahu risiko yang dihadapi

Konsep Risiko: Sebuah Pengantar

- Jenis-jenis Risiko Dalam Bisnis
 - Risiko Murni
 - Risiko hilang/rusaknya aset yang dimiliki
 - Kecelakaan kerja
 - Risiko akibat tuntutan hukum
 - Risiko operasional lainnya
 - Bencana alam (force majeure)
 - Risiko spekulatif
 - Risiko Perubahan Harga
 - Perubahan harga input

Konsep Risiko: Sebuah Pengantar

- Bentuk Kerugian Akibat Risiko
 - Kerugian Langsung
 - Nominal yang harus ditanggung akibat dampak langsung risiko yang terjadi
 - Kerugian Tidak Langsung
 - Kemungkinan sales/profit yang gagal diterima
 - Munculnya biaya operasional tambahan
 - Kesempatan investasi yang hilang
 - Kerugian lainnya

Konsep Risiko: Sebuah Pengantar

- Bagaimana Mengkalkulasi Risiko
 - Tentukan seberapa sering risiko tersebut terjadi (frekuensi atau probability)
 - Tentukan dampak yang timbul dari risiko yang terjadi (dampak)
 - Hitung kemungkinan prediksi kerugian, dengan formula:

Frekuensi x Dampak

Konsep Risiko: Sebuah Pengantar

- Contoh Mengkalkulasi Risiko
 - Risiko terjadinya pencurian barang dagangan
 - Frekuensi: 1 bulan 5 kali
 - Dampak: Dalam setiap kejadian rata-rata kerugian yang ditanggung adalah Rp300 ribu
 - Kemungkinan prediksi kerugian:

$$5 \times 300.000 = 1.500.000$$

Artinya: Dalam satu bulan terdapat risiko pencurian

Konsep Risiko: Sebuah Pengantar

- Pengelolaan Risiko
 - Mulai dari Risiko yang memiliki kemungkinan prediksi kerugian terbesar (prinsip Pareto)
 - Pilihan Strategi Pengelolaan:
 - Dikontrol, supaya risiko-risiko tidak muncul, misal: SOP, Quality Control
 - Ditransfer kepada pihak lain, misal: konsumen, supplier dan asuransi
 - Dibiayai sendiri, dibuat cadangan dana untuk membiayai jika risiko terjadi

Tips & Trik

- Bagaimana menghadapi risiko
 - Perlu difahami bahwa risiko tidak untuk menjadi penghambat untuk maju. Risiko harus diambil sebagai konsekuensi menginginkan sesuatu yang lebih baik (keberhasilan)
 - Identifikasi risiko apa yang berpotensi muncul dalam bisnis
 - Identifikasi seberapa sering risiko tersebut muncul
 - Identifikasi seberapa besar dampak dari risiko yang muncul tersebut

Bab 6

Kepemimpinan

Tujuan Pembelajaran

- Menjelaskan pentingnya kepemimpinan bagi seorang wirausaha
- Menjelaskan perbedaan manager dan pemimpin
- Menjelaskan teori kepemimpinan awal
- Menjelaskan teori kepemimpinan kontemporer

Kisah Mc'Donald

- Tahun 1937-an, masyarakat Amerika mulai gandrung dengan mobil, kakak beradik Dick & Mor berinovasi dengan membuka kedai khusus yang bisa memesan dari mobil. Bisnis meraih sukses besar.
- Menu andalan adalah hot-dog, gorengan (french fries), burger, roti sandwich, coca cola dan aneka salad. Bisnis ini meledak, bahkan antrian semakin panjang hingga keluar pintu.
- Inovasi dilakukan yaitu dengan menghapus pesanan dari mobil, fokus pada walk-up customer, mengurangi daftar menu, fokus pada hamburger. Perubahan menjadi berita di media, dan mereka mendapatkan iklan gratis.
- Tahun 1955, usaha mereka stuck, omsetnya tetap, dan banyak pendaatang-pendatang baru yang meniru. Akhirnya usaha itu mengalami kemunduran.

Kisah Mc'Donald

- Adalah Ray Kroc yang menuangkan semua konsep yang ada di kedua kepala kakak beradik itu ke dalam sebuah manual tertulis McDonald's system. Manual itu dibeli dan ia pun mendapat hak untuk memperluas bisnis McDonald's dengan konsep franchise!
- Dalam tempo 4 tahun, Ray Kroc berhasil membuka 100 cabang McDonald's tanpa modal sama sekali. Semuanya dibiayai oleh para franchisee.

Apakah yang membuat usaha Dik & Mor *stagnant*?

apa yang membuat Ray Kroc berhasil?

Itulah kepemimpinan. Tanpa kepemimpinan, entrepreneurship akan terhenti, stagnant. Dengan kepemimpinan usaha akan tumbuh menjadi besar dan luas.

Tanpa Kepemimpinan, Mimpi Anda



Dengan bekerja keras, kesungguhan dan kejujuran mencapai skor 8.

- Kalau bekerja 2x lebih keras, skor yang diperoleh \neq 10 karena Anda sudah letih, sudah kebanyakan bekerja. Skor tertinggi Anda 8,5.

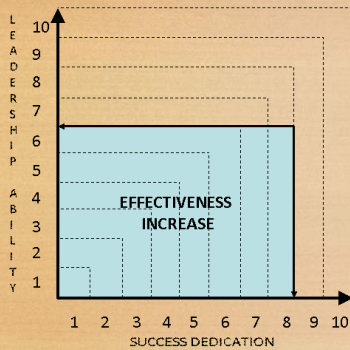
Efektivitas usaha terbatas!!

Sukses Tanpa Kepemimpinan

Source: Maxwell (1993)

Tanpa Kepemimpinan, Mimpi Anda

SUCCESS WITH LEADERSHIP



Sukses Dengan Kepemimpinan

Source: Maxwell (1993)

Akan Terbelenggu

- Bekerja dengan leadership bukan semata-mata entrepreneurship, diawali dengan melakukan pendelegasian dan mulai menggunakan orang lain sebagai staf.
- Leadership skor sekarang melonjak dari 1 menjadi 7. Efektivitas berubah menjadi $7 \times 8 = 56$. ini berarti meningkat dari 8 ke 56 atau melonjak 600%

Teori

Kepemimpinan Awal

- Teori kepemimpinan awal berfokus pada pemimpin (teori ciri) dan cara pemimpin berinteraksi dengan anggota kelompok (teori perilaku). Enam ciri terkait kepemimpinan yang efektif.



Teori Kepemimpinan Awal

Gaya Demokratis	Gaya Otokratis	Gaya Laissez Faire
<ul style="list-style-type: none">• Gaya Demokratis: melibatkan bawahan, delegasi wewenang, mendorong partisipasi	<ul style="list-style-type: none">• Gaya otokratis: mendiktekan metode kerja, membatasi partisipasi	<ul style="list-style-type: none">• Gaya Laissez Faire: memberikan kebebasan pada kelompok untuk membuat keputusan

Pendekatan Kepemimpinan Model Terkini

Kepemimpinan
Transformasional
Transaksional

- Pemimpin transaksional: pemimpin yang membimbing atau memotivasi pengikutnya menuju sasaran yang ditetapkan dengan memperjelas atau persyaratan tugas
- Pemimpin transformasional: pemimpin yang memberi inspirasi untuk bertindak melebihi kepentingan pribadi demi organisasi

Pendekatan Kepemimpinan Model Terkini

Kepemimpinan Kharismatis Visioner

- Pemimpin kharismatis: pemimpin yang antusias, dan percaya diri yang kepribadian dan tindakannya mempengaruhi orang untuk berperilaku dengan cara tertentu.
- Pemimpin visioner: pemimpin yang melampaui karisma karena kemampuannya menciptakan dan menyatakan visi yang realistis, layak dipercaya, dan menarik mengenai masa depan .

Pendekatan Kepemimpinan Model Terkini

Kepemimpinan

- Pertama, pemimpin tim adalah penghubung dengan pihak luar,
- Kedua, pemimpin tim adalah penyelesai masalah.
- Ketiga, pemimpin adalah manajer konflik.
- Dan keempat, pemimpin tim adalah pembina.

Perilaku Pemimpin Yang Efektif

- Memberikan contoh kepada para karyawan
- Menciptakan suatu tatanan nilai dan keyakinan bagi para karyawan dan dengan bergairah mengejarnya
- Memfokuskan upaya para karyawan terhadap tujuan yang menantang dan terus mengarahkan mereka kepada tujuan tersebut
- Menyediakan sumberdaya yang dibutuhkan karyawan untuk mencapai tujuan mereka

Perilaku Pemimpin

Yang Efektif

- Menghargai keragaman para pekerja.
- Merayakan keberhasilan para pekerja
- Mendorong kreativitas di antara para pekerja
- Mempertahankan selera humor
- Menatap terus masa depan