


SANTRI ENTREPRENEUR

TEORI DAN PRAKTEK



M. Ridlo Zarkasyi



Berbagai seluk beluk cara memilih jenis usaha serta cara memulai, mengawali, dan menekuni usaha dikupas secara gamblang dalam buku ini. Bahkan, selain memuat beberapa contoh kasus persoalan dan problematika usaha, buku ini juga memberikan solusi-solusi praktis untuk menambah wawasan para pengusaha pemula dalam mengantisipasi apa yang boleh dan tidak boleh dilakukan ketika mengawali dirinya menjadi pengusaha.

Dengan memilih judul “Santri Entrepreneur: Teori dan Praktik”, penulis ingin berkontribusi bagi gerakan pendidikan kewiraswastaan di tanah air, khususnya bagi para santri pondok pesantren yang selama ini dikenal sebagai pencetak kader-kader penerus bangsa. Sebab, bagaimanapun, santri adalah aset bangsa yang harus selalu kreatif, inovatif dan mandiri secara ekonomi guna mendukung aktifitas dakwah dan perjuangannya di tengah-tengah masyarakat luas.

Secara garis besar, buku ini sangat penting dan lengkap untuk dibaca oleh Anda yang ingin menjadi pengusaha atau para pengusaha pemula yang sedang membangun pondasi-pondasi usahanya secara baik dan benar. Isi buku ini diolah dan ditulis berdasarkan berbagai teori ilmiah dan beragam pengalaman dari para pengusaha sukses yang sudah ada. Selamat membaca!



 **Milestone**
Mengabadikan Karya Anda

ISBN: 978-602-97858-5-2



9 786029 785852

SANTRI

ENTREPRENEUR

Teori dan Praktek

SANTRI ENTREPRENEUR
M. RIDLO ZARKASYI

Santri Entrepreneur

M. RIDLO ZARKASYI

2013

Penyunting :

Layouter: Ade Damayanti

Desainer Sampul:

Renebook

Jl. Siaga Raya No. 21 C Pejaten Barat Jakarta Selatan 12510

Telp. (021) 456 73324E-mail: redaksi@renebook.com

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah swt., yang telah memberikan anugerah yang tak terhingga pada saya dan keluarga, teman dan seluruh komunitas saya. Alhamdulillah buku ini bisa diterbitkan dengan segala penundaan dan kekurangan disana sini.

Sebenarnya sangat sulit untuk membuat buku yang bisa memenuhi permintaan konsumen, mengingat abad Informasi dan Teknologi telah mendekatkan jarak antar manusia, antar wilayah dan antar informasi. Sehingga nyaris tidak ada orang yang tidak bisa mengetahui segala hal termasuk hal yang negatif sekalipun. Segala ilmu dan informasi bisa diketahui siapapun dengan mudah dan gratis didunia maya, sehingga hampir sia-sia saja kita menulis buku kemudian mengharapkan ada yang membacanya apalagi jika harus membelinya.

Namun dalam beberapa kesempatan saya bersilaturahmi ke beberapa daerah dengan beberapa Alumni pelatihan saya, dijumpai adanya berbagai macam orang yang bergerak diluar dunia usaha, diluar dunia kewiraswastaan, yang sangat memerlukan bahan bacaan yang akrab dengan dunia mereka, dan yang mudah mereka pahami.

Memang banyak situs dan website tetapi tidak biasa mereka buka, budaya internet belum ada, juga sudah banyak buku tetapi bahasanya tidak sederhana sehingga mereka merasa sulit untuk memahami. Akhirnya banyak buku kewiraswastaan yang tidak bisa mereka beli, karena tidak mereka pahami.

Beberapa kasus di masyarakat tentang bisnis yang bermasalah, tentang bisnis yang melanggar aturan, bahkan kadang melibatkan orang-orang terhormat dalam masyarakat. *Money game* misalnya, sering tidak mudah dimengerti oleh masyarakat awam, sehingga bisa terulang lagi pada tahun-tahun berikutnya dalam bentuk yang lain dan dengan korban yang lain lagi. Padahal sudah banyak bahan bacaan di banyak tempat, toko buku dan informasi sejenis di dunia maya. Tetap saja tidak mudah dijangkau oleh masyarakat awam, karena terbatasnya

pengetahuan dasar tentangnya dan mungkin juga karena keahlian iming-iming promosi *money game* sangat menarik untuk membungkus bisnisnya.

Kewiraswastaan memang kebutuhan sebagian besar orang, namun memang belum ada gerakan pendidikan yang bersifat massal tentang kewiraswastaan yang bisa membantu masyarakat luas menemukan berbagai jawaban dari persoalan dunia usaha. Gerakan kewiraswastaan bisa membantu menjembatani antara masyarakat luas dengan pengusaha dan dengan wiraswastawan yang berkesan eksklusif hidupnya.

Inilah berbagai hal yang menggerakkan saya untuk menulis dengan gaya bahasa yang mungkin lain, agar mudah dipahami dan agar bisa disebar luaskan secara bebas oleh siapapun.

Namun keterbatasan manusia pasti ada, tentunya juga pada diri saya dengan segala kesederhanaan logika dan keterbatasan informasi yang saya miliki. Mudah-mudahan dengan ini tidak mengkaburkan, tidak membelokkan makna dari kewiraswastaan dan dunia usaha yang luas.

Kritik dan saran dari pembaca sangat saya harapkan, agar mampu menyempurnakan niatan tulus saya dalam buku ini “ikut membantu gerakan kewirausahaan menuju kemandirian bangsa kita”.

Wassalam, Jakarta 2013

Daftar Isi

KATA PENGANTAR—V

I. PENGANTAR—1

1. Mental Pegawai—1
2. Kewiraswastaan di Lingkungan Profesional—3
3. Kemandirian dan Pengaruh Sosial—4
4. Bekal Santri dalam Berwiraswasta —6

II. PENGERTIAN—8

1. Definisi—8
2. Pengertian—9
3. Karakter Wiraswasta; Jiwa, Sifat, Pribadi, Modal Dasar—10
4. Wiraswasta dan Manajer Profesional—16
5. Mitos yang Salah tentang Wiraswasta—19

III. MENGAPA HARUS BERWIRASWASTA—22

1. Motivasi Ber-wiraswasta—22
2. Manfaat Ber-wirusaha—25
3. Wiraswastawan dan Tenaga Kerja—25
4. Gerakan Wiraswasta di Indonesia—28

5. Wiraswasta sebagai Alat Dakwah—30

IV. TANTANGAN DALAM BERWIRASWASTA—31

1. Mental untuk Menempuh Ketidakpastian dan Kesulitan —31

2. Kegagalan yang Berulangkali—33

3. Pilihan Bentuk Kehidupan yang Baru.—38

4. Menuruti Kaidah Manajemen—39

V. BAGAIMANA BERWIRASWASTA—41

1. Sejarah Orang menjadi Wiraswasta —41

2. Belajar Ber-wiraswasta—45

3. Spirit Wiraswasta; *Mindset* Wiraswastawan—50

4. Tahapan Menemukan Peluang/Mengelola Peluang Menjadi Kegiatan Usaha—52

5. Pilihan Usaha—72

6. Memulai—68

7. Bermitra; Faedah dan Prinsip—59

8. Panduan Menginvestasikan Dana Pribadi—79

VI. MANAJEMEN WIRASWASTA—82

1. Pentingnya manajemen dalam kewiraswastaan

2. Pengertian manajemen; Planning, Organizing, Actuating dan Controlling—82

3. Manajemen Perusahaan; Produksi, Keuangan, SDM, Pemasaran—85
4. Estafet dari Wiraswasta kepada Manajer—92

VII. BADAN HUKUM WIRASWASTA—96

1. Apa Badan Hukum, Mengapa Perlu Badan Hukum—96
2. Bentuk badan hukum—97
3. Jenis usaha, skala usaha dan Badan hoku
4. Pendirian badan hokum.

LAMPIRAN :

A. KELAYAKAN USAHA WIRASWASTA—101

1. Studi kelayakan Usaha —104
2. Proposal —107

B. SPIRIT WIRASWASTA—112

1. Cash Flow Kwadant (Robert Kyosaki)—113
2. Waktu yang Diperlukan Untuk Menjadi Wiraswasta—116
3. Bisnis = Investasi= Menanam.—118
4. Agar Bisnis Bisa Besar, Membutuhkan Sistem—118
5. Kecerdasan Finansial—119
6. Kebanyakan Orang Takut Untuk Berbisnis, Takut Bisnis Karena —124

DAFTAR PUSTAKA—126

TENTANG PENULIS —128

Persembahan :

Buat istriku tercinta Meitria Cahyani ; “thank’s for inspiring me to be a writer”

Buat anak-anakku tersayang Rayhanat, Rania, Razana dan adik-adiknya; “semoga buku ini bisa menginspirasi kalian jika kelak dewasa nak....”

PENGANTAR

1. Mental Pegawai

Masyarakat kita masih lebih menghargai pegawai dari pada wiraswasta, karena Pegawai mempunyai kejelasan status dan keamanan finansial atau pendapatan yang pasti. Namun akhir-akhir ini, dengan jumlah tenaga kerja yang selalu bertambah sehingga berlimpah, sementara lapangan pekerjaan tidak bertambah dengan cepat, akhirnya terjadi pemutusan kerja di banyak tempat, menjadikan masyarakat berfikir lain. Berwiraswasta akhirnya bisa menjadi alternatif untuk mendapatkan penghasilan. Meskipun jika diminta memilih, maka menjadi pegawai masih menjadi pilihan utama masyarakat.

Mental pegawai adalah istilah untuk masyarakat yang lebih menghargai pegawai dari pada wiraswasta. Jika seseorang telah memiliki gelar yang tinggi dan terbiasa hidup berkecukupan, maka sudah selayaknya dia menjadi pegawai dengan gaji tinggi, yang mencukupi kebutuhan hidupnya yang juga sudah tinggi. Jika seseorang sudah mempunyai mental pegawai, maka akan sulit bagi dirinya untuk mencari alternatif lainnya yang tidak berstatus sebagai pegawai, dan akan memilih untuk menjadi pengangguran dari pada harus berwiraswasta. Inilah contoh cara berpikir orang yang ber-mental pegawai. Mental seperti inilah yang akan mengganggu cara berpikir orang yang menempuh jalan hidup sebagai wiraswasta.

Sayangnya kita dihadapkan pada kenyataan bahwa jumlah sarjana yang diluluskan oleh perguruan tinggi tiap tahun jauh melebihi kapasitas dan pertumbuhan lapangan kerja yang ada, sehingga mau tidak mau harus memikirkan alternatif lain selain menjadi pegawai.

Letak geografis negara kita sebagai negara tropis yang kaya dengan sumberdaya alam, memerlukan kreativitas dan kemampuan *entrepreneur* yang tinggi. Yaitu dengan

mengusahakan agar sumberdaya alam tersebut bisa dimanfaatkan seluas luasnya untuk kepentingan bangsa dengan kondisi ketersediaan sumberdaya lainnya yang terbatas.

Sebagai misal dalam pemanfaatan produk Ikan laut, dalam kondisi Modal dan kemampuan teknologi yang terbatas, kita harus tetap mampu mengolah sendiri dan membuatnya menjadi produk yang siap diekspor terutama ke Negara-negara yang tidak mempunyai Ikan laut.

Inilah tantangan wiraswasta kita dalam usaha skala besar, yaitu untuk membuat sendiri perusahaan pengolahan hasil laut dengan memanfaatkan Teknologi, dan Permodalan dari luar. Bukan bermental pegawai, yaitu dengan mengundang investor yang membawa dana dan Teknologi dari luar, membantu mereka membuat perusahaan dan Pabrik disini, kemudian kita menjadi pegawai bergaji tinggi didalam perusahaannya.

2. Kewiraswastaan di Lingkungan Profesional

Para professional, yang memang ahli dibidang yang spesifik di dunia usaha, memasuki dunia kerja dengan menjadi pegawai. Sesuatu yang memang demikian adanya, jika kita akan memulai karier didalam kehidupan selepas kampus. Namun perlu juga disadari bahwa potensi setiap orang berbeda-beda, tidak semuanya bisa menjadi pegawai profesional yang mampu dan betah bekerja didalam lingkungan sistem yang membatasinya. Ada juga orang yang berpotensi lebih besar dari sistem yang mengatur dan yang membatasinya, inilah potensi wiraswasta.

Menjadi pegawai hingga professional, yang menguasai Teknologi dan mampu menjalin hubungan baik atau *link* dengan dunia luar negeri, memang diperlukan terutama untuk penguasaan bisnis berskala besar. Namun hal ini harus diikuti dengan nyali atau keberanian untuk melakukannya sendiri, keberanian untuk membuka usaha sendiri berskala besar, dimulai dari yang kita punyai sendiri.

Inilah langkah wiraswastawan yang harus dimulai dari para profesional kita. Karena sumberdaya alam yang sangat besar, memerlukan keberanian yang besar dari para profesional

untuk bangkit, meninggalkan zona nyamannya, menempuh jalur wiraswasta yang penuh tantangan dan untuk pengabdian pada bangsa.

Sinergi antara penguasaan teknologi dan pengetahuan para Profesional, dengan mental kemandirian masyarakat Wiraswastawan yang bersemangat dan amanah, akan mampu menciptakan peluang usaha skala besar, yang dengan komitmen tinggi, akan mampu mengolah sumberdaya alam kita menjadi produk yang nilai tambahnya sangat besar. Tentu semua ini digabungkan dengan kesempatan untuk bisa memiliki konsesi pengelolaan sumberdaya alam dari Pemerintah.

3. Kemandirian dan Pengaruh Sosial

Mandiri artinya melakukan segala sesuatu secara langsung, melakukan sendiri, bermodalkan kemampuan diri sendiri. Mandiri artinya melakukan atau tidak melakukan sesuatu tidak bergantung pada kekuatan diluar dirinya. Kemandirian artinya melakukan sesuatu secara bertanggung jawab, menurut pendapat dan keyakinaannya sendiri, tidak bergantung pada arahan dan izin dari orang lain.

Bentuk kemandirian :

- »» Mampu menentukan nasib sendiri
- »» Mampu mengendalikan diri, atau mempunyai kontrol diri yang kuat
- »» Kreatif
- »» Bertanggung jawab
- »» Mengambil keputusan dan mengatasi masalahnya sendiri
- »» Tidak takut mengambil risiko
- »» Berpengaruh di lingkungannya.

Menjadi wiraswasta adalah menempuh hidup dengan prinsip kemandirian yang tinggi, karena wiraswasta dituntut untuk kreatif, maka harus mempunyai kebebasan, harus bisa bebas memilih untuk melakukan apa saja yang menurutnya layak untuk dilakukan. Mandiri untuk menjalankan usahanya dan tidak bergantung pada kebaikan atau halangan dari siapapun. Jikalau ada yang menghalanginya maka wiraswastawan akan dengan mudah berkreasi dan bekerja keras untuk mengatasi halangan tersebut.

Dengan prinsip dan langkah sehari-hari yang selalu dilakukannya sendiri, wiraswastawan akan mudah untuk berprinsip mandiri dalam kehidupan sosial dan memang nyata-nyata memiliki kemandirian dalam menjalankan prinsip kehidupan sosialnya. Demikian juga dalam kehidupan berpolitik, dengan kemandiriannya wiraswasta bisa bebas tidak terikat golongan dalam politik, bahkan jika cerdas memposisikan dirinya bisa bebas berada diatas kekuasaan politik.

Dengan kesuksesan dan kemandiriannya wiraswasta bisa dengan mudah mendapatkan pengaruh sosial dan juga mudah mengakses sumber kekuasaan, kemudian menggunakannya untuk kelestarian usahanya, tentu demi kepentingan orang yang lebih banyak lagi yaitu konsumen dan pihak-pihak yang terkait dengan usahanya.

Karena karakteristik sikap kemandirian dan perannya yang strategis dimasyarakat, maka bagi wiraswastawan akan mudah untuk menjalankan aktivitas dakwah. Bukan sekedar berderma membagi uang ke masyarakat, tetapi juga ikut langsung dalam aktivitas dakwah, menyelesaikan masalah sosial, aktif terlibat dalam urusan orang banyak. Jika diperankan dengan baik dan bergabung dengan kekuatan moral di masyarakat, para wiraswastawan akan mempunyai pengaruh sosial yang kuat, bahkan bisa menjadi kelompok moral yang efektif mengingatkan kekuatan politik.

4. Bekal Santri dalam Berwiraswasta.

Dalam kehidupan sehari-hari dilingkungan pesantren sangat kental dengan suasana kebersamaan. Suasana ini akan memunculkan jiwa-jiwa dasar sebagai seorang wiraswastawan. Jiwa tersebut antara lain adalah :

- Jiwa kebersamaan
- Jiwa fleksibel
- Kemampuan berkomunikasi dengan sesama
- Jiwa kemandirian
- Jiwa keuletan

Jiwa-jiwa yang merupakan bekal dasar seorang wiraswastawan tersebut, harus ditanamkan pada pribadi seseorang dengan berlatih secara terus-menerus,. Akan sangat baik jika dilakukan pada waktu usia muda, pada saat pembentukan sifat-sifat kepribadian.

Memang beberapa sifat dasar wiraswasta telah biasa dilakukan dan dididikan secara sengaja kepada santri, agar menjadi sifat mental dan kepribadian yang dimiliki, bukan sekedar diketahuinya. Dengan kekuatan mental dan kepribadiannya santri mempunyai bekal yang cukup untuk mandiri dalam berprinsip dan berkehidupan sosial. Bekal tersebut jika ditambah sifat utama santri yang amanah, dan sanggup bekerja keras, akan sangat membantu dalam melahirkan wiraswastawan.

Dengan pengalaman berdisiplin yang tinggi sewaktu berada dilingkungan pesantren, maka akan memudahkan seorang santri untuk mampu bertahan melakukan upaya didik diri pada waktu menjalani perintisan usaha dalam tahap awal memulai berwiraswasta.

Tantangannya saat ini adalah bagaimana agar para santri dapat mencari penghidupan secara elegan dan tetap terhormat, agar berkehidupan sosial ekonomi yang layak sehingga akan meningkatkan keikhlasannya dalam berdakwah. Untuk itu diperlukan upaya membuka wawasan dan membentuk *mindset* (cara berfikir) wiraswastawan, dan memperkaya pengetahuan serta ketrampilan praktis kepada santri agar tidak gamang untuk memulai ber-wiraswasta. Dengan wawasan dan ketrampilan dasar yang cukup, akan memudahkan santri untuk memulai kehidupan sosialnya dimasyarakat sebagai wiraswastawan yang mandiri seperti umumnya orang seusia dan seprofesi dengannya.

Oleh karena itu setamat pendidikannya di pesantren, diperlukan kamauan para santri untuk belajar ketrampilan, dan memperluas pengetahuannya tentang wirausaha melalui pelatihan pelatihan, dan cara yang mudah lainnya, tidak harus dengan kuliah di Fakultas ekonomi. Mempelajari dunia wiraswasta secara bertahap dengan benar, melalui berbagai media belajar, termasuk juga dengan mencoba berwiraswasta. Belajar memulai berwiraswasta dari modal yang dimilikinya sendiri, membuat usaha kecil atau memulai dari ikut perusahaan Multilevel Marketing, atau menjadi sales produk tertentu. Adalah contoh langkah kecil yang sangat membantu mendewasakan diri dibidang Pemasaran, salah satu hal yang sangat penting dalam mengelola usaha nantinya.

II

PENGERTIAN

1. Definisi

Wiraswasta, yang dahulu sering juga disebut sebagai saudagar, adalah orang yang mempunyai seribu cara untuk sukses.

Wiraswasta dalam bahasa Indonesia berasal dari kata Wira dan Swasta. Wira artinya manusia unggul yang berani dan Swasta artinya sendiri, berdiri sendiri atau mandiri. Secara definitif Wiraswasta adalah seorang yang mampu berdiri sendiri karena keunggulan yang dimilikinya dalam bidang usaha.

Dalam bahasa Perancis disebut *Entrepreneure*, yang artinya mengerjakan suatu pekerjaan. Maksudnya adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda, atau mengerjakan sesuatu yang lama dengan cara baru.

Kedua definisi ini memberikan arti bahwa wiraswasta adalah seorang yang mempunyai kreativitas untuk menciptakan sesuatu karya yang baru, yang berbeda dari yang sudah ada, selanjutnya secara mandiri berusaha agar karyanya dapat berdayaguna untuk masyarakat dan menghasilkan keuntungan.

2. Pengertian

Wiraswasta adalah sikap mental untuk selalu menciptakan sesuatu karya yang baru, yang mempunyai nilai tambah dari yang sudah ada. Untuk itu diperlukan beberapa prinsip dan kemampuan dasar ; kreatifitas, kemandirian, keberanian mengambil risiko dalam mengadakan dan menggunakan sumberdaya dan ketekunan untuk menciptakan karya baru tersebut.

Dalam merealisasikan idenya wiraswasta akan selalu berupaya agar Peluang yang ditemuinya bisa cocok dengan kemampuan sumberdaya yang dimilikinya. Dalam dunia usaha pada umumnya peluang selalu lebih besar, tidak sesuai, dengan kesiapan sumberdaya yang tersedia, inilah tantangan yang harus dihadapi oleh wiraswastawan. Mengusahakan sumberdaya yang berupa; Manusia, Barang, Mesin, Dana dan Pasar, agar bisa dipakai untuk menggarap peluang menjadi kegiatan usaha yang menghasilkan.

Kegiatan wiraswasta dengan demikian adalah mencari peluang, kemudian membuat peluang menjadi layak dengan membuat Proposal (usulan usaha). Setelah peluang layak, wiraswasta mencari dan mengambil keputusan dari mana sumberdaya harus diadakan, dengan bagaimana sumberdaya diadakan. Hal ini sangat penting dalam langkah berwiraswasta karena tidak semua sumberdaya dimilikinya sendiri, bahkan banyak sumberdaya yang harus diadakan dengan meminjam, dan bekerjasama dengan pihak lain. Setelah semua sumberdaya tersedia, meskipun belum cukup semuanya, wiraswasta harus segera memulai mengelola sumberdaya tersebut dalam operasional kegiatan usaha.

3. Karakter Wiraswasta; Jiwa, Sifat, Pribadi, Modal Dasar

Menjadi wiraswasta adalah pilihan jalan kehidupan yang penuh dengan tantangan dan tuntutan untuk selalu produktif, menghasilkan untuk masyarakat dan untuk keberlangsungan usahanya. Untuk bisa menjalani hidup sebagai wiraswastawan maka seseorang harus mempunyai prinsip hidup yang kuat dan sifat-sifat pribadi yang sesuai dengan kehidupannya.

Jiwa Wiraswasta

Untuk bisa berproses dan selalu menghasilkan sesuatu yang baru, diperlukan orang yang mempunyai jiwa dan sikap sebagai wiraswasta, yaitu ;(Suryana, 2003)

- a. Percaya diri; yakin, optimis, ber-komitmen
- b. Mempunyai inisiatif; energik dan percaya diri
- c. Mempunyai motif berprestasi
- d. Jiwa kepemimpinan; berani tampil beda

e. Berani mengambil risiko; menyukai tantangan dan ketidakpastian

Sifat Wiraswasta

Ada beberapa sifat-sifat yang harus dan perlu dimiliki Wirausahawan. Demikian banyak ciri-ciri dan sifat yang mesti dimiliki, akan tetapi tidak semuanya harus dimiliki. Menurut berbagai sumber, ada 8 ciri yang merupakan identitas seorang wirausaha, yaitu :

- a. Kreatif dan Inovatif
- b. Ulet, tekun dan kerja keras
- c. Mandiri dan keinginan untuk maju tanpa bantuan kekuasaan
- d. Jujur dan integritas tinggi
- e. Belajar dari pengalaman
- f. Berorientasi ke masa depan
- g. Mau bertanggung jawab
- h. Mempertahankan minat wiraswasta dalam diri.

Sifat-sifat ini tertanam dalam diri wiraswasta, baik secara alami yang merupakan bakatnya ataupun yang sengaja dibentuk dalam didik diri semasa kecil dan remaja. Dengan memiliki sifat ini akan mudah bagi wiraswastawan untuk mengembangkan diri dan mengatasi kendala mental, yang mungkin harus bersikap radikal, berbeda dengan lingkungannya.

Dengan jiwa dan sifat tersebut diatas, maka wiraswasta akan memiliki kreativitas dan inovasi dalam masa awal memulai mengembangkan usaha, kemudian memilih untuk mengambil risiko dalam menangkap peluang, tekun dalam menjalankan usahanya. Ketika menghadapi halangan maka wiraswastawan akan bersikap sabar, ulet dan optimis akan menemukan jalan keluar. Tentunya dengan menggunakan kreativitas, pengetahuan dan ketrampilannya dalam mencari jalan keluar.

Ketika menghadapi kegagalan atau ketidak pastian kemajuan usahanya, wiraswasta akan sabar, mampu belajar dari pengalamannya, dan tetap mandiri dalam mengambil keputusan dan bertindak. Dalam keadaan demikian, jika wiraswastawan berhubungan dengan orang lain akan

menampakkannya sebagai pribadi yang baik, yang energik dan percaya diri, yang pandai berkomunikasi dan bersedia bekerjasama.

Pribadi Wiraswasta

Wiraswasta adalah seorang pribadi yang matang mental dan kepribadiannya. Sudah mampu mengendalikan emosi dan kemauannya, mampu membedakan yang penting yang tidak penting. Termasuk dalam mengukur dan merasakan peluang yang benar dan yang tidak benar, yang untuk ditindak lanjuti atau cukup untuk diketahui saja.

Sebagai pribadi wiraswastawan mempunyai keunikan, hal mana menyebabkan wiraswastawan dapat mencapai Target bisnisnya. Keunikan yang merupakan keunggulan kepribadiannya tersebut meliputi :

- a. Kemauan bekerja keras. Bekerja cerdas dan disiplin. Wiraswasta akan mampu bekerja keras dan berdisiplin demi mencapai mimpinya, namun pada saatnya akan menyerahkan pengelolaan usahanya pada sistem manajemen yang dibuatnya, agar hasilnya lebih pasti dan mudah berkembang.
- b. Mampu bekerjasama dengan orang lain. Wiraswasta mampu memanfaatkan potensi orang lain untuk mengejar target wiraswastanya bersama orang lain tersebut. Perbanyak teman dengan orang dibawah kita sebagai anak buah, dan orang-orang diatas dan yang sejajar dengan kita sebagai mitra atau majikan kita. Dengan menggunakan potensi orang lain tujuan wiraswasta akan lebih mudah dicapai. Oleh karenanya wiraswastawan akan mampu dan mudah bergaul, disenangi, tidak suka memfitnah, tidak sok hebat, tidak arogan. Berperilaku yang menyenangkan orang lain sehingga mudah untuk menjalin kerjasama.
- c. Berpenampilan baik dan berperilaku jujur. Kepribadiannya lebih baik dari penampilannya.
- d. Keyakinan diri, "Pe De". Keyakinan merupakan refleksi dari apa yang dipikirkan pribadi itu. Keyakinan merupakan mental yang berwujud kemantaban dalam bertindak dan mengambil keputusan, tidak ragu-ragu, penuh tawakkal.

- e. Pandai membuat keputusan. Dalam berwiraswasta selalu dihadapkan pada berbagai macam pilihan langkah, jika salah memilih maka akan merugi. Oleh karena itu diperlukan kemampuan melakukan perhitungan secara matang dan keberanian memilih.
- f. Selalu menambah pengetahuan. Pengetahuan tentang hal yang kita alami perlu ditambah, ditingkatkan untuk menambah wawasan dan kemampuan kita dalam berkreasi. Jika ingin terus eksis dan maju maka menambah pengetahuan adalah syarat mutlak nya .
- g. Ambisi untuk maju. Ambisi secara proporsional akan membantu wiraswastawan dalam menggeluti pekerjaan dan tantangannya. Orang yang mempunyai ambisi banyak yang berhasil dalam hidupnya, karena akan berjuang keras mencurahkan pikiran dan tindakannya untuk cita-citanya.
- h. Pandai berkomunikasi. Seorang wiraswastawan harus selalu membangun kemampuan dalam berkomunikasi. Kepandaian dalam berkomunikasi berarti pandai mengorganisir buah pikirannya kedalam bentuk ucapan yang jelas, tutur kata yang enak, sehingga menarik perhatian orang lain.
- i. Memiliki komitmen yang tinggi untuk menggapai mimpinya dan mencapai target yang telah ditetapkannya.

Wiraswasta tidak harus memiliki semua sifat tersebut diatas secara bersamaan, sekaligus. Pada umumnya wiraswasta hanya memiliki sebagian atau satu dari sifat tersebut, kemudian melakukan upaya didik diri, secara serius dan kuat untuk berwiraswasta, sampai akhirnya menemui banyak masalah, banyak persoalan. Dari proses menyelesaikan masalah tersebutlah sifat-sifat kepribadian yang berhubungan dengan wiraswasta tersebut muncul secara otomatis dari dirinya.

Pada umumnya sejarah keberhasilan wiraswasta dimulai dari bekal beberapa sifat wiraswasta yang menonjol. Keahlian berkomunikasi dengan semua kalangan, kemampuan membaca peluang pasar, keuletan dalam mencapai sasaran dan menghadapi kegagalan, kreatifitas dan inovatif. Keahlian tersebut diterapkan pada situasi yang memaksa dirinya untuk

berbuat dalam rangka untuk menghasilkan sesuatu, bukan sekadar untuk bertahan hidup. Keyakinan bahwa “Setelah kesulitan pasti ada kemudahan”, menjadi energi untuk mempertahankan semangatnya.

Wiraswasta yang telah memiliki beberapa sifat-sifat tersebut diatas akan mempunyai beberapa kecenderungan sifat sebagai berikut :

- a. *Avonturir*. Selalu terdorong untuk merambah bidang-bidang usaha baru. Tidak pernah merasa lelah dalam bekerja keras mencapai cita-cita.
- b. *Sensasional*. Selalu mencari sesuatu yang mendebarkan, mencari kenikmatan dari hasil yang belum pasti, prinsipnya just do it, “lakukan saja dulu”.
- c. Komitmen pada pekerjaannya sebagai wiraswasta dan tekun menjalaninya.
- d. Berorientasi pada peluang dan tujuan, bekerja keras dan menggunakan akal untuk selalu menemukan peluang dalam rangka mencapai tujuan.
- e. Mengambil inisiatif dan tanggung jawab pribadi.
- f. Tidak membutuhkan status dan kekuasaan, untuk merealisasikan impiannya.
- g. Realistis. Dapat merealisasikan impiannya dari hal yang sangat kecil, kemudian tekun dan berkembang menjadi besar.
- h. Rasa humor yang tinggi. Tidak mudah stress.

Modal dasar wiraswasta :

Dari uraian jiwa, sifat, ciri, karakteristik dan pribadi wiraswasta tersebut diatas dapat diringkas sebagai Modal dasar wiraswasta, yaitu sesuatu yang ada sejak lahir dalam diri wiraswastawan dan siap untuk dikembangkan saja yaitu :

- Moral ; Kepercayaan dan Attitude (perilaku)

- Kompetensi ; Pengetahuan, Ketrampilan, dan Kepemimpinan
- Network; Relasi dan Informasi

Tiga modal dasar ini telah dimiliki oleh semua orang, sehingga pada dasarnya semua orang bisa menjadi wiraswasta. Namun kebiasaan masa lalu dan lingkunganlah yang membentuknya menjadi pribadi yang berbeda-beda, sehingga ada orang yang bersedia/ siap dan orang yang tidak bersedia/ tidak siap untuk berproses menjadi wiraswastawan.

4. Wiraswasta dan Manajer Profesional

Wiraswasta berbeda dengan manajer profesional, meskipun keduanya bergerak dalam dunia usaha. Perbedaan ini menyangkut pekerjaan dan karakteristik perilakunya dalam pengambilan keputusan. Sebagai contoh : Wiraswasta selalu mencari risiko dan memperbesar keuntungan sedangkan Manajer profesional selalu menghindari risiko dan memastikan keuntungan.

Beberapa perbedaan lainnya yang mendasar seperti tersebut dibawah ini, akan berpengaruh pada pola hubungan dan kerjasama antar keduanya. Namun dari sisi kerjasama keduanya harus menjalin hubungan yang serasi untuk menghasilkan satu langkah bisnis yang tepat. Dalam diri seseorang usahawan harus ada kedua sifat tersebut secara proporsional dan kondisional.

Proses penguasaan sifat dan sikap sebagai Wiraswasta atau sikap sebagai Manajer, ditentukan oleh bentuk perjalanan hidup seseorang. Namun terdapat beberapa pilihan, sebagai gambaran:

- a. Berwiraswasta sampai sukses, kemudian belajar manajemen.
- b. Manajer yang telah berpengalaman kerja, mempunyai modal cukup, lalu berwiraswasta.
- c. Setelah belajar manajemen, sebelum praktek, kemudian langsung berwiraswasta.

Ketiga pilihan tersebut membawa konsekuensi pada perjalanan usaha wiraswasta yang bersangkutan, demikian juga percepatan dan kecepatan pengembangannya.

Berikut ini perbedaan antara Wiraswasta dengan Manajer (*dari berbagai sumber*)

No.	WIRAUSAHA	MANAJER PROFESIONAL
1.	Mempunyai visi yang jelas	Kurang memiliki visi yg terfokus
2.	Gigih/ Tabah	Segala tindakan berdasar pertimbangan matang
3.	Inovatif	Kreatif
4.	Diarahkan oleh Intuisi	Diprogram oleh rasio, Perencanaan
5.	Siap menghadapi tantangan, kegagalan	Enggan menghadapi kegagalan
6.	Berani akan popularitas	Ragu ragu akan popularitas
7.	Berani menghadapi resiko	Menghindari resiko

Dalam memulai usaha, Wiraswasta dituntut untuk memulai sendiri menemukan Informasi dan secara kreatif membuat Ide usaha darinya, mengolahnya menjadi Peluang bahkan sampai pada memulai kegiatan manajemen usaha. Secara prinsip pada saat mengolah ide menjadi peluang dan menguji peluang menjadi proposal dan Studi kelayakan, Wiraswasta sudah harus mulai menggunakan ketrampilan dan sikapnya sebagai Manajer.

Pada perkembangan selanjutnya untuk mengatur, mengelola sumberdaya dalam kegiatan usaha diperlukan ketrampilan Manajerial dan bukan ketrampilan Wiraswasta. Sikap, jiwa, keterampilan Wiraswasta harus mulai dibatasi perannya bahkan ditiadakan jika kegiatan usaha tersebut telah berjalan normal dalam sistem manajemen yang teratur. Jadi dalam pembagian kerjanya Manajemen memelihara hal-hal yang telah dirintis Wiraswasta. *Wiraswastawan bertugas untuk menemukan peluang, merintis usaha, Manajer bertugas memelihara, melanjutkan usaha.*

5. Mitos yang Salah tentang Wiraswasta

Dalam struktur masyarakat di Jawa terutama, ada beberapa kelompok sosial yang merepresentasikan peran dan fungsinya di masyarakat. Ada penguasa yaitu Raja dan semua

keturunannya, yang mengayomi dan melindungi rakyat. Ada juga pamong praja, yaitu staf bawahan atau kaki tangan kerajaan yang menjadi penghubung antara Raja dengan rakyatnya. Ada ulama yang menasehati Raja, orang yang mempunyai ilmu agama yang luas dan suci dari semua kemungkinan salah, termasuk di dalamnya keluarganya dan semua pengikut dekatnya atau muridnya, yang sering disebut santri. Ada juga golongan pedagang atau saudagar yang mempunyai seribu cara untuk bisa menyediakan kebutuhan rakyat.

Golongan Raja dan pamong praja adalah orang yang terhormat (ningrat) yang mempunyai kedudukan tinggi dimasyarakat, menjadi berkecukupan karena statusnya. Memperoleh kekayaan hasil pembagian dari Raja. Golongan pamong praja juga orang yang dihormati, disegani karena bisa menjadi kaki tangan Raja, bertindak atas nama Raja. Memperoleh kekayaan dari Gaji dan pemberian Raja berdasarkan perannya dimasyarakat. Sedangkan ulama adalah orang suci yang juga sangat terhormat, namun tidak mempunyai kekuasaan, memperoleh kekayaan juga dari pembagian Raja.

Nah, pedagang atau saudagar sama sekali tidak mendapatkan apapun dari Raja, orang yang tidak diatur oleh budaya kerajaan dan bisa liar tanpa aturan sosial, sehingga menjadi orang yang tidak terhormat, bahkan dikesankan sebagai orang yang belepotan dengan masalah dan hal kotor lainnya di masyarakat. Sehingga uang pun dikesankan sebagai barang kotor, dan tidak layak seorang bangsawan apalagi ulama untuk menyentuhnya.

Inilah yang dikemudian hari bahkan bisa jadi sampai sekarang dianut secara tidak sadar oleh masyarakat kita. Memposisikan pengusaha dan pedagang dalam struktur yang rendah di masyarakat. Sehingga dijauhilah profesi sebagai pengusaha oleh mereka yang berorientasi pada kekuasaan dan kepegawaian. Inilah mungkin sejarahnya mengapa hanya sedikit orang ningrat dan orang ahli agama yang bisa menjadi pedagang yang kaya raya.

Dimasyarakat kita terkenal namanya mitos adalah sistem nilai atau ajaran yang hidup yang berkembang di masyarakat tetapi tidak jelas asal usulnya dan seringkali tidak logis. Demikian juga tentang wiraswasta terdapat mitos yang salah di masyarakat :

- a. Berwiraswasta adalah bakat, susah untuk dipelajari. Kita bisa belajar berwiraswasta tetapi tetap akan kalah bersaing dengan orang yang berbakat wiraswasta.
- b. Kaya itu bersumber dari keturunan. Keturunan orang miskin sangat susah untuk menjadi kaya karena sangat banyak orang kaya yang ternyata kakeknya orang kaya juga.
- c. Wiraswasta bisa sukses jika didukung modal besar. Jika kita bermodal kecil hanya bisa menggarap peluang yang kecil juga.
- d. Menjadi wiraswasta itu hanya bisa bagi mereka yang mempunyai garis tangan jadi orang kaya. Kaya miskin sudah garis tangan, jangan dilawan. Jangan ditolak dengan bekerja keras, tetap saja akan gagal. Lebih baik jadi guru, pekerja sosial, atau pegawai saja pasti bisa sukses.

Mitos ini bagi beberapa orang memang tidak ada pengaruhnya, tetapi bagi kebanyakan orang yang sedang mengalami kegagalan akan sangat berpengaruh, bahkan secara tidak disadari dijadikan pedoman masyarakat dalam menilai profesi wiraswasta. Kunci untuk menghindari dari mitos adalah tidak menghiraukannya, banyak bergaul dengan orang yang berpikiran positif yang akan memudahkan kita mengabaikan mitos.

III

MENGAPA HARUS BERWIRASWASTA

1. Motivasi Ber-wiraswasta;

Hidup dengan memilih jalur wiraswasta adalah untuk mandiri terutama secara ekonomi. Mengapa harus mandiri ?

Karena untuk hidup memerlukan biaya, orang Jawa bilang *"Jer basuki mowo beyo"*. (untuk berhasil membutuhkan biaya). Ada juga kata pepatah yang populer dikalangan wiraswasta; *"Uang bukan segalanya tetapi segalanya memerlukan uang"*. Meskipun ada juga kebutuhan hidup yang bisa didapatkan tanpa uang, tetapi tetap membutuhkan upaya dan pengorbanan untuk mendapatkannya. Berwiraswasta adalah hidup dengan menjalankan usaha, dengan selalu mencari inovasi untuk menghasilkan sesuatu yang baru, yang bisa melestarikan pemenuhan kebutuhan hidupnya.

Oleh karena itu dalam hidup kita harus menghasilkan, harus produktif menggunakan tenaga, pikiran, waktu, ketrampilan, dan pengetahuan kita untuk menghasilkan.

Nah untuk bisa berpenghasilan harus ber-penghidupan. Penghidupan ditempuh dengan "berkarya". Ada dua bentuk karya : berkarya ditempat orang lain dengan menjadi Pegawai, berkarya ditempat sendiri dengan ber-wiraswasta.

Jika menjadi Pegawai maka ;

- a. Tergantung sistem kerja orang lain.
- b. Tidak bebas berkembang, harus menuruti perintah sistem.
- c. Penghasilan pasti, tapi tetap. "tetap kurang terus".

Jika menjadi Wiraswasta maka ;

- a. Menciptakan sistem dan mengendalikannya
- b. Bebas berkembang, termasuk bebas untuk mengganti sistem
- c. Penghasilan tidak pasti, tetapi tidak terbatas

Adalah pilihan kita untuk menjadi pegawai atau menjadi wiraswasta, yang membawa konsekuensi dan akibat yang berbeda, tetapi keduanya memerlukan komitmen untuk bersungguh-sungguh menjalankannya. Nah, untuk bersungguh-sungguh diperlukan motivasi yang kuat.

Motivasi berasal dari bahasa latin "*movere*", atau bahasa Inggris *to move* yang berarti menggerakkan. Motivasi berarti dorongan yang timbul dalam diri individu. Motivasi berkaitan dengan penghayatan suatu kebutuhan untuk berperilaku tertentu untuk mencapai tujuan. Motivasi akan menghasilkan semangat dan menguatkan perilaku seseorang. Motivasi juga mempunyai suatu mekanisme tertentu yang bisa membawa dan mengarahkan perilaku seseorang.

Motivasi menjalankan wiraswasta bersumber dari kebutuhan orang untuk menghasilkan sesuatu, yang memberikan arti bagi kehidupannya. Hal ini dipicu oleh kondisi dan latar belakang masing masing orang. Sehingga motivasi bersifat individual, masing-masing orang berbeda, dan dapat dikelompokkan menjadi 3 motivasi ber-wiraswasta,yaitu :

- a. Memenuhi kebutuhan hidup; dikejar kebutuhan membayar hutang, atau dikejar kebutuhan untuk hidup layak. Inilah sumber dari "the power of kepepet".
- b. Aktualisasi diri; memenuhi kebutuhan terhadap kesenangan untuk menjalankan *passion*-nya, dan mengejar mimpinya untuk menjadi orang yang lebih produktif atau untuk diakui orang lain.

- c. Bersosialisasi ; wiraswasta menggunakan usahanya sebagai alat untuk berinteraksi dengan orang lain. Atau yang sering disebutkan sebagai “mengisi kehidupan”, memanfaatkan sarana dan waktu agar tidak menganggur.

Tujuan dan latar belakang untuk ber-wiraswasta apapun boleh dan bisa saja dimiliki oleh semua orang, tetapi yang pasti motivasi mereka adalah untuk merubah kehidupannya, agar lebih baik dan lebih bermakna dari sebelumnya.

Jika mempunyai motivasi yang kuat maka seseorang akan mampu bertahan dalam kondisi dan situasi yang bagaimanapun dalam prosesnya menjadi wiraswastawan. Sehingga untuk bisa memulai dan bertahan lama dalam menjalankan proses menjadi wiraswasta, diperlukan alasan atau motivasi yang tepat sesuai dengan kondisi diri kita masing masing.

2. Manfaat Ber-wirausaha :

Imbalan bagi orang yang mau menjalankan wirausaha adalah memperoleh :

- a. Laba; wiraswasta akan memperoleh Laba yang cukup untuk menggantikan investasi waktu, keahlian dan dana yang telah diberikan dalam usahanya.
- b. Kebebasan; wiraswasta bebas mengatur waktunya sendiri, membuat aturan perusahaannya sendiri, mengambil keputusan dan menanggung risiko sendiri. Ini berhubungan dengan kebebasan finansial; menentukan Laba yang bisa diperoleh dari usahanya, dan kebebasan menggunakan labanya.
- c. Kepuasan menjalani hidup; wiraswastawan seringkali bisa bertahan karena puas menjalankan pekerjaan dan usaha yang dipilihnya, karena sesuai dengan *passion*-nya. Juga karena berstatus sebagai pemilik usaha yang mempunyai kedudukan sosial yang tinggi dan penghormatan di masyarakat.

Bagi masyarakat adanya wiraswasta akan membantu dalam penyediaan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat yang memang semakin berkembang permintaannya.

IV

TANTANGAN DALAM BERWIRASWASTA

1. Mental untuk Menempuh Ketidakpastian dan Kesulitan.

Banyak wiraswastawan pemula yang gagal, mereka gagal melewati ujian dan godaan dalam proses menjadi wiraswasta. Karena wiraswasta adalah sikap hidup, pengetahuan dan keterampilan maka selalu ada halangan untuk mencapainya, yang secara efektif juga mempengaruhi motivasi berkehidupan menjadi wiraswasta. Penghalang dan kendala berwiraswasta bagi kebanyakan orang ibarat tembok tebal tinggi dan tidak bisa ditembus, yang menutupi pandangan kita, membuat putus asa.

Penghalang untuk memulai ber-wiraswasta yang berupa sikap ;

- a. Tidak percaya diri.
- b. Malas untuk memulai.
- c. Tidak mau mencoba dan takut gagal.
- d. Tidak mempunyai modal.
- e. Menunggu peluang datang.

Penghalang ini diperkuat dengan kondisi yang selalu dihadapi wiraswasta pemula; pendapatan tidak pasti, harus belajar lagi, harus berhubungan dengan banyak orang, harus menanggung risiko jika gagal, harus bekerja keras, lebih keras dibandingkan waktu menjadi pekerja, dan harus berhemat dengan mengatur keuangan super ketat.

Kendala untuk berwiraswasta yang berupa pengetahuan, ketrampilan;

- a. Tidak punya perencanaan.

- b. Tidak menguasai informasi pasar.
- c. Kurang terampil.
- d. Lemahnya pengetahuan tentang bisnis
- e. Persaingan sangat ketat.

Kendala mental diatasi dengan memperkuat keyakinan kita bahwa kita pasti berhasil. Sedangkan kendala teknis harus disadari keberadaannya karena kekurangan kita; kurang pengetahuan, kurang terampil, maka harus bersedia belajar, meskipun pada orang yang lebih muda atau belajar pada pesaing kita.

Semua kendala tersebut bisa diatasi dengan merubah *mindset*, cara berfikir, cara pandang kita terhadap penghalang dan terhadap kegagalan. Menerima saja keadaan ini kemudian berdiam diri atau bergerak mencari solusinya? Jika kita mau sukses, harus menyingkirkan penghalang dan hambatan tersebut. Caranya adalah dengan menembusnya, entah dengan berbelok mencari jalan lain, tetap menabrak tembok yang makin lama pasti jebol, atau memanjatnya.

Apapun jika dilakukan dengan bersungguh-sungguh pasti ada jalan, yang seringkali tidak kita pikirkan sebelumnya. Bukankah Tuhan telah berfirman; “Barang siapa bersungguh sungguh pasti Tuhan memberikan jalan keluar, bahkan memberi rizki dari tempat yang tidak terduga”. Dengan keyakinan ini semua kendala dalam berwiraswasta, termasuk kendala untuk belajar mengatasi masalah teknis dan mengubah *mindset* kita, bisa dengan mudah teratasi.

2. Kegagalan yang Berulangkali

Untuk sampai pada kesuksesannya wiraswasta pasti mengalami kegagalan, banyak penyebab kegagalannya yang bersumber dari ketidak siapan mentalnya, disamping ada beberapa yang bersumber dari ketidak mampuannya secara teknis untuk mengelola usahanya. Beberapa penyebab kegagalan dalam perusahaan tersebut antara lain adalah :

- a. Kurangnya pengalaman manajemen. Pengetahuan dan kemampuan untuk mengelola usaha kurang.
- b. Kurangnya modal. Kurang cermat dalam memperhitungkan modal dan tidak mampu mengendalikan kas, mengendalikan antara pemasukan dan pengeluaran, ketidak mampuan untuk menagih piutang yang macet.
- c. Tidak berpengalaman dalam teknis produksi; penggunaan alat tidak efisien, atau juga penggunaan teknologi yang sudah ketinggalan zaman.
- d. Lokasi yang kurang memadai; dahulu memilih lokasi karena murah.
- e. Kurangnya kemampuan dalam promosi penjualan karena tidak kreatif.
- f. Gagal membuat perencanaan, karena merasa bahwa perencanaan hanya akan membatasi kreativitasnya.
- g. Permasalahan kecakapan pribadi; kurang bersungguh sungguh.
- h. Kesalahan pemilihan bidang usaha.
- i. Kegagalan dalam melakukan peralihan manajemen kepada bawahannya.

Kegagalan ini membuat sebagian besar orang yang belajar berwiraswasta menjadi putus asa dan mandeg, karena salah mengartikan memahami kegagalan yang dialaminya. Jika kita salah menyimpulkan kegagalan, akan menjadi momok untuk bangkit. Seharusnya bagi wiraswastawan yang mau berhasil memahami kegagalan sebagai berikut :

- Kegagalan adalah cara efektif memperoleh ilmu dan ketrampilan baru dalam ber-bisnis. Pengalaman adalah guru terbaik, karena dengan mengalami maka akan muncullah semua kesadaran kita, berbeda jika hanya membaca buku atau diberitahu seorang ahli sekalipun. Jika kita gagal, maka sebenarnya sedang ada ilmu yang masuk dalam diri kita yaitu

V

BAGAIMANA BERWIRASWASTA

1. Sejarah Orang menjadi Wiraswasta

Pilihan dan keberanian untuk menjadi wiraswasta kebanyakan tidak muncul pada saat awal memulai berwiraswasta, tetapi berproses dalam masa mengembangkan usaha. Biasanya ini karena dipicu oleh kejadian luar biasa yang dialami wiraswasta, mengalami kegagalan misalnya.

Secara umum dorongan untuk berani berwiraswasta bisa didapat dari :

- a. Teman dekat yang selalu memotivasi untuk berwiraswasta.
- b. Informasi tentang kewiraswastaan; dari media, buku, pameran.
- c. Keluarga; yang mendukung untuk berwiraswasta.
- d. Keterampilan dan Hobi; hobi yang membuat kita terampil untuk melakukannya.
- e. Melihat pengusaha sukses.
- f. Hasil obrolan tentang wiraswasta.
- g. Melihat peluang.

Agar kita terdorong untuk berwiraswasta, harus memilih satu atau beberapa hal tersebut di atas, yang intinya sebenarnya adalah kemauan untuk bersilaturahmi dengan berbagai orang dari berbagai kalangan. Mendengar, mengambil pelajaran dari mereka, mencari momen yang tepat untuk memutuskan memulai berwiraswasta.

Jika dilihat dari sisi sejarah pembentukannya maka ada beberapa latar belakang seseorang menjadi wiraswasta :

- a. Turun-temurun.
- b. Ikut-ikutan.
- c. Situasi yang memaksa.
- d. Fasilitas.
- e. Kuatnya motivasi untuk berwirausaha

Dari kelima latar belakang tersebut hanya satu yang menjadi wiraswasta karena kesadarannya, karena motivasinya, yang dipersiapkannya dengan matang. Sedangkan yang lain karena ketidak sengajaannya.

a. Turun-temurun

Banyak kejadian, khususnya dikalangan pengusaha kecil tradisional, seorang menjadi wirausaha karena meneruskan usaha orang tuanya karena sejak kecil terbiasa membantu usaha orangtuanya, maka pada saatnya dia akan melanjutkan mengelola usaha tersebut atau membuka usaha sejenis. Jika ditelusuri, orang tuanya dulu juga mewarisi usaha generasi sebelumnya. Hal itu terjadi secara turun-menurun sampai beberapa generasi. Kejadian ini bisa dilihat pada petani tradisional yang secara turun-menurun berkuat dibidang usaha tani.

Usaha yang dikelola atas dasar faktor turun-menurun semata, biasanya manajemennya apa adanya, produknya itu itu saja dan kurang mengikuti selera konsumen. Akibatnya, perkembangan usahanya relatif lambat.

b. Ikut-ikutan

Ada juga seorang memulai menjadi wirausaha karena ikut ikutan. Sebagai misal; Karena masyarakat sekitar ramai-ramai membuka usaha Cuci Mobil, maka tanpa mempelajari kelayakan usaha dan kelayakan dirinya dia ikut-ikutan membuka usaha serupa, tanpa

mengetahui keterampilan dan perencanaan yang matang. Hasilnya bisa diduga, yakni kemungkinan gagalnya akan lebih besar dibanding berhasilnya.

c. Keadaan atau Situasi Memaksa

Keadaan atau situasi yang memaksa dapat menjadi faktor pendorong timbulnya wirausahawan yang berhasil. Sebagai contoh; terjadinya PHK dimana-mana karena kondisi perusahaan dan lesunya perekonomian Negara, termasuk terjadi juga pada orang dengan titel Sarjana, yang sudah ahli dan berpengalaman kerja. Demikian juga adanya lapangan kerja dengan imbalan yang tidak sesuai dengan kebutuhan kehidupan kita, gaji yang kita nikmati ternyata sudah habis untuk keperluan rumah tangga dan sekolah anak, karena memang kebutuhan hidup selalu bertambah seiring dengan perkembangan keluarga kita. Keadaan inilah yang memaksa kita untuk mau tak mau harus terjun dan berhasil dibidang usaha.

Faktor keadaan, juga terkadang terjadi pada sebuah keluarga. Karena penghasilan sang suami dengan kerja kantoran kurang mencukupi, maka seorang istri, yang ibu rumah tangga, dipaksa oleh keadaan, memulai usaha kecil-kecilan untuk ikut menopang ekonomi rumah tangga.

d. Fasilitas

Sering juga terjadi seseorang memulai berwirausaha karena adanya fasilitas atau kemudahan-kemudahan yang diperolehnya. Kemudahan dibidang perizinan, kemudahan perolehan dana pinjaman, kemudahan mendapatkan proyek, atau hak monopoli penjualan barang tertentu dan lain sebagainya. Sebagai contoh; Orang memperoleh kemudahan hak mendistribusikan barang. Kemudahan tersebut kemudian dimanfaatkan untuk membuka usaha distribusi barang.

e. Kuatnya Motivasi Berusaha

Banyak juga wirausaha lahir dari faktor kuatnya motivasi berwirausaha. Bisa berasal dari keluarga berkecukupan atau keluarga pas-pasan, dari keluarga pengusaha atau penguasa.

VI

MANAJEMEN WIRASWASTA

1. Pentingnya manajemen dalam kewiraswastaan

Wiraswastawan adalah orang yang mampu melihat peluang, dan mampu mewujudkan peluang tersebut menjadi kegiatan usaha. Untuk bisa mewujudkannya diperlukan pribadi yang ulet, kreatif inovatif dan sifat sifat kepribadian wirawasta yang lain, agar sumberdaya yang dimilikinya bisa digunakan dengan optimal. Selain kepribadian juga diperlukan ilmu dan ketrampilan manajemen wiraswasta, yang pada dasarnya adalah ketrampilan untuk mengelola sumberdaya yang sudah dimiliki dan yang harus diadakan, yang dilakukan secara Efektif Efisien, untuk mencapai Target.

Pada awal membuka atau memulai usaha, wiraswastawan akan selalu berhadapan dengan masalah masalah, yang pada dasarnya adalah ketidak siapan sumberdaya yang sudah dimiliki atau yang sudah dikuasainya dengan peluang yang dihadapinya. Peluang usaha akan selalu berada diatas kesiapan usaha; *misalnya kemampuan sumberdaya yang ada pada Pabrik Riti kita (tenaga kerja, bahan baku, alat, modal kerja, dll) dalam sehari hanya mampu untuk memproduksi 1.000 Kilogram Tepung untuk dibuat 3.000 Biji Roti, tetapi ada peluang atau pesanan untuk memproduksi 10.000 Roti. Hal ini berarti kita harus menyediakan bahan baku, alat, tenaga kerja dan dana tiga kali lipat dari biasanya. Jika dana kita terbatas, tenaga kerja tidak mudah didapat dan Bahan baku juga langka, apalagi peralatan untuk meningkatkan omset harus dipesan minimal 3 bulan sebelumnya, maka segalanya menjadi tidak mudah.*

Apalagi jika yang memacu peningkatan omset bukan pasar, misalnya jika kita mempunyai dana lebih, atau kita bisa mendapatkan bahan baku yang murah, atau penambahan tenaga kerja yang terpaksa harus kita terima karena semuanya saudara kita, atau adanya peralatan dan mesin yang berkapasitas 5 kali lipat yang baru saja kita beli dari hasil usaha kita. Maka harus kita siapkan pasarnya, agar pasar bersedia membeli produk kita yang akan meningkat

jumlahnya. Dalam keadaan seperti ini maka pengelolaan sumberdaya tidak bisa dilakukan dengan sembarangan, diperlukan ilmu dan langkah manajemen.

Inilah gambaran pentingnya manajemen dalam mengoperasikan kegiatan usaha wiraswasta. Yaitu bagaimana strategi, cara, kiatnya mengelola Bahan baku, Tenaga kerja, Mesin, Alat, dan Dana agar dapat digunakan secara efektif efisien, untuk menghasilkan produk yang telah kita rencanakan.

2. Pengertian manajemen.

Setiap usaha memiliki sejumlah sumberdaya, yang siap digunakan untuk membuat produk atau jasa sesuai target yang ditetapkan. Namun untuk memenuhi kebutuhan pencapaian Target, selalu ditemukan keadaan dimana salah satu atau beberapa sumberdaya tersedia dalam jumlah terbatas, sementara yang lain melimpah. Agar semua sumberdaya tersebut dapat digunakan secara baik dan bisa memenuhi kebutuhan pencapaian Target secara maksimal, maka dibuatlah manajemen.

Manajemen adalah pengelolaan sumberdaya secara efektif efisien untuk mencapai tujuan/ Goal, yang telah ditetapkan. Prinsip dasar manajemen adalah efektif-efisien. Segala langkah, tindakan dilakukan secara efektif artinya mengenai sasaran atau target dan efisien artinya menghemat sumberdaya. Pemahaman terhadap arti prinsip dasar ini sangat penting karena akan mempengaruhi aktivitas manajer dalam mengambil keputusan. Pengelolaan secara efektif efisien tersebut meliputi fungsi fungsi manajemen yaitu ;

- Planning (Perencanaan)
- Organizing (Pengorganisasian)
- Actuating (Penggerakkan)
- Controlling (Pengontrolan)

Prinsip dasar manajemen harus dilakukan dalam semua hal pada tahapan proses manajemen: artinya aktivitas pada setiap tahap dilakukan dengan memegang prinsip dasar manajemen yaitu efektif efisien. Inilah hal yang tidak mudah untuk dilakukan, karena suatu waktu seorang

wiraswastawan perlu melakukan aktivitas yang efektif tetapi tidak efisien, atau sebaliknya harus melakukan aktivitas yang efisien tetapi tidak efektif, untuk mengejar peluang dan targetnya.

Sumberdaya yang akan dikelola dalam proses manajemen, atau yang akan di-POAC tersebut adalah :

- a. Manusia
- b. Material, atau Barang
- c. Mesin
- d. Market
- e. Money
- f. Methode

Dalam kenyataannya keenam sumberdaya tersebut berada dalam kondisi dan ketersediaan yang berbeda beda. Untuk memenuhi target produksi ada yang kurang jumlahnya ada yang melimpah, sehingga perlu dikelola secara efektif efisien. Untuk itu dibuatlah perencanaan penggunaan sumberdaya ; dibuat tugas/ pekerjaan yang harus dilakukan, dibuat struktur organisasi kerjanya, ditunjuk orang orang yang akan melaksanakan tugas tugasnya dan kemudian kita menggerakkan organisasi kerja tersebut, dan mengevaluasinya. Keenam Sumberdaya tersebut perlu direncanakan jumlah pemakaiannya, dikoordinasikan (*disesuaikan penggunaannya dengan yang lain*), digerakkan (*ditambah, dikurangi, dirubah kondisinya*), kesemuanya dilakukan untuk mencapai goal.

Pengelolaan dengan prinsip manajemen, yaitu secara efektif efisien, diperlukan karena untuk menyediakan sumberdaya tersebut diperlukan upaya dari sumberdaya lainnya. Pengadaan Barang membutuhkan adanya Manusia, dan Money, demikian juga keberadaan Market memerlukan Methode dan Manusia untuk mendapatkannya. Demikian seterusnya sehingga antar sumberdaya terjadi keterkaitan yang sangat erat dalam hubungan yang saling membutuhkan, dalam mencapai target atau goal.

Dalam organisasi perusahaan, Manajemen berarti pengelolaan secara efektif efisien sumberdaya untuk mencapai target perusahaan. Target tersebut misalnya jumlah dan kualitas

VII

BADAN HUKUM WIRASWASTA

1. Apa Badan Hukum, Mengapa Perlu Badan Hukum

Badan hukum usaha adalah bentuk legal dari kegiatan usaha yang kita jalankan. Badan hukum ini mewadahi semua komponen yang ada dalam kegiatan usaha sehingga kegiatan usaha tersebut bisa dikatakan sebagai Perusahaan. Badan hukum ibarat Gelas dari sebuah minuman Kopi, Gelas yang bisa mewadahi Kopi, Air, Gula sehingga bisa dikatakan sebagai satu gelas minuman Kopi. Sehingga kegiatan usaha seperti apapun wujudnya, akan bisa disebut perusahaan jika sudah mempunyai badan hukum.

Badan hukum diperlukan untuk mengurus perijinan usaha, dan untuk berhubungan dengan pihak lain; untuk kerjasama kontrak pekerjaan, untuk menerima order, untuk pinjam meminjam, dan untuk alat transaksi jika usaha akan dijual ke pihak lain, dll. Badan hukum juga bisa dipakai untuk pengajuan Hak Paten, Merek, dan Hak Cipta.

2. Bentuk badan hukum

Bentuk badan hukum ada bermacam macam, yang ditentukan dari besar kecilnya usaha, tanggung jawab manajemen pengelolanya terhadap perusahaan, termasuk risiko usaha yang akan dihadapi, tingkat kesulitan pendirian dan pengelolaannya dan juga konsekwensi aturan hukum yang berlaku padanya.

Bentuk badan hukum tersebut adalah :

a. Perseorangan.

b. Firma.

c. CV .

d. PT.

e. Koperasi.

a. Perseorangan.

Perusahaan perseorangan adalah perusahaan yang hanya dimiliki oleh satu orang saja. Jika perusahaan bangkrut tidak mampu membayar utangnya, maka kekayaan pribadi pengusaha tersebut ikut disita oleh pengadilan untuk membayar hutang hutang perusahaan. Bentuk ini cocok untuk badan usaha yang kecil, baru berdiri, warung makan misalnya.

b. Firma.

Adalah bentuk badan hukum yang pemilik modalnya dua atau beberapa orang, disebut sebagai partner. Modal yang dikumpulkan dari masing masing partner bisa berupa keahlian, bangunan, dana, tenaga kerja, yang kemudian diprosentasekan nilainya. Pembagian keuntungan dan tanggungan kerugian sesuai dengan prosentase modalnya. Jika perusahaan bangkrut, maka harta pribadi pemilik perusahaan (para partner) ikut menanggung sesuai dengan prosentasinya kepemilikannya. Bentuk badan usaha ini biasa dipakai dalam perusahaan jasa hukum atau Pengacara, Akuntan Publik atau Konsultan keuangan, yang antar partner adalah teman yang sangat dekat, yang tidak mungkin berpisah.

Inilah bentuk ideal dari kemitraan abadi antar dua orang, yang mempunyai profesi sama. Keduanya bisa mendirikan masing masing usaha sendiri tanpa membubarkan usaha bersama yang telah dirintis dan dikembangkan bersama selama ini. Namun hal yang demikian sangat jarang terjadi, yang sering terjadi adalah salah satu partner merelakan pengelolaan penuh usaha bersama tersebut kepada partnernya. Sehingga secara operasional mirip CV.

c. CV; Comanditere Venoschap.

Adalah bentuk badan hukum yang dimiliki oleh dua atau beberapa partner. Namun didalam CV dikenal partner aktif yaitu yang bertanggung jawab menjalankan usaha dan partner pasif yang menyetor modal saja. Jika perusahaan menanggung hutang piutang, maka harta pribadi partner aktif ikut menjadi jaminan dan jika perusahaan bangkrut ikut disita. Sedangkan partner pasif hanya menanggung hutang sebesar prosentasi kepemilikannya saja.

Bentuk CV sangat jarang dipakai untuk usaha bersama antara dua mitra. Kebanyakan CV dipakai oleh perusahaan keluarga, dimana beberapa partner tersebut adalah anggota keluarga, atau masih ada hubungan persaudaraan. Partner pasif adalah anggota keluarga yang akan membantu permodalan usaha dari partner aktif atau pengelola CV, yang memang telah memiliki pengalaman dan keahlian untuk mengelola usaha tersebut.

d. Perseroan : yang banyak didirikan adalah Perseroan Terbatas (PT)

Adalah badan hukum yang kepemilikan modalnya diwujudkan dalam bentuk saham, bisa dua orang atau puluhan bahkan ribuan orang. Pemilik tidak otomatis menjadi pengurus perseroan, bahkan bisa dari orang luar yang bukan pemilik perusahaan, tetapi diangkat oleh pemilik. Setiap orang bertanggung jawab terhadap hutang perusahaan sebesar prosentase kepemilikannya dalam perusahaan, harta pribadi tidak ikut menanggung jika terjadi kerugian atau bangkrut. Perseroan dibagi menjadi dua kategori berdasarkan pada modal yang disetor, yaitu PT besar modal diatas 1 Milyar, dan PT kecil modal dibawah 1 Milyar. Kategori ini menentukan jenis dan besarnya usaha yang dapat dijalankan oleh perusahaan.

Perseroan Terbatas telah banyak dipakai oleh perusahaan perusahaan yang harus menampung beberapa pihak, yang masing masing memiliki peran didalam usaha bersama tersebut. Dalam pendirian PT bisa juga didahului dengan kesepakatan awal antar pihak yang menjadi pendiri, pemegang saham awal PT, untuk selanjutnya dituangkan dalam pasal pasal AD-ART pendirian PT.

Kepemilikan dalam perusahaan, sesuai dengan porsi penyeteran modalnya diwujudkan dalam saham perusahaan. Saham ini bisa diperjual belikan kepada orang lain yang berminat

Lampiran A :

KELAYAKAN USAHA WIRASWASTA

1. Studi kelayakan usaha

Studi kelayakan usaha atau feasibility studi adalah cara yang ditempuh untuk menentukan layak tidaknya suatu ide usaha dilaksanakan. Maksud dari layak dalam hal ini dilihat dari berbagai aspek sebagai berikut:

a. Aspek Pasar dan Pemasaran

Peluang pasar ditunjukkan oleh eksess permintaan. Eksess permintaan terjadi jika jumlah permintaan melebihi jumlah penawarannya. Semakin tinggi eksess permintaan, semakin tinggi peluang pasar, dan karena itu semakin layak jenis usaha tersebut untuk dilaksanakan.

b. Aspek Produksi

Suatu proyek dikatakan layak dilihat dari aspek produksi ditandai oleh lokasi usaha yang strategis, tersedianya fasilitas dan peralatan produksi yang memadai, tersedianya pasokan bahan baku yang terus menerus, serta tersedianya tenaga kerja yang dibutuhkan.

c. Aspek Finansial

Dilihat dari aspek finansial, suatu jenis usaha layak dilakukan apabila jenis usaha tersebut mampu memberikan laba usaha yang memadai kepada investor dan/atau kepada pengusaha yang menjalankan usaha tersebut.

d. Aspek Organisasi dan Manajemen

Usaha dikatakan layak jika memungkinkan untuk disusun struktur organisasi dan ada team manajemen usaha yang siap menjalankan operasional perusahaan sesuai dengan ide usahanya.

Setelah dilakukan studi kelayakan dan dikatakan layak, selanjutnya dilakukan pembuatan proposal usaha.

2. Proposal ;

Proposal usaha adalah dokumen tertulis dari perencanaan usaha. Proposal usaha adalah dokumen tertulis tentang perencanaan usaha yang diusulkan kepada pihak investor (pemilik modal) maupun perbankan sebagai bahan pertimbangan dan penilaian untuk memperoleh dana investasi yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha yang direncanakan.

Sebagai dokumen tertulis, maka sebuah proposal usaha harus ditulis dengan benar, lengkap, rinci, akurat dan jelas. Proposal usaha dibuat dengan tujuan utama untuk memperoleh dana investasi yang dibutuhkan dalam rangka membiayai pelaksanaan usaha yang direncanakan. Proposal usaha diajukan kepada penyandang dana, yaitu investor atau pihak perbankan.

Sebagai sebuah dokumen tertulis perencanaan usaha yang akan digunakan untuk memperoleh dana investasi, maka proposal usaha harus dibuat dengan objektif, lengkap, rinci, akurat, jelas, komunikatif dan sudah tentu menarik untuk dibaca.

Isi proposal usaha pada intinya akan mengungkapkan tentang gambaran perusahaan dan usahanya, meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek keuangan, serta aspek organisasi dan manajemen.

Tidak ada sistematika penulisan proposal yang baku. Namun sebuah proposal usaha harus dapat menarik minat investor menanamkan modalnya, atau pihak perbankan agar mau memberikan kredit guna membiayai investasi yang dibutuhkan untuk merealisasikan usaha yang direncanakan. Pada umumnya sebuah proposal akan disusun dengan sistematika sebagai berikut:

A. Ringkasan.

Tujuan dari ringkasan adalah memberikan informasi singkat tentang keseluruhan isi proposal usaha. Dengan membaca ringkasan, dalam waktu yang relatif singkat pihak-pihak yang berkepentingan seperti investor atau pihak perbankan sudah dapat memperoleh gambaran menyeluruh mengenai keseluruhan isi proposal. Karena itu, isi ringkasan harus ditulis secara singkat, padat tetapi jelas menyentuh keseluruhan isi proposal.

B. Deskripsi Perusahaan.

Dalam bagian ini dikemukakan segala sesuatu yang berhubungan dengan perusahaan yang akan melaksanakan usaha tersebut. Nama, visi, misi, dan tujuan perusahaan. Tidak ketinggalan dikemukakan juga riwayat perusahaan dilengkapi dengan dokumen perusahaan, jenis usaha yang dikelola serta jenis usaha yang direncanakan akan dilaksanakan. Bila diperlukan lengkapi deskripsi ini dengan gambar atau foto yang dianggap penting.

C. Aspek Pasar dan Pemasaran.

Bagian ini mengemukakan tiga hal, yaitu gambaran struktur industri dan lingkungan usaha, kondisi pasar serta rencana pemasaran yang akan dijalankan untuk produk yang akan dihasilkan.

D. Aspek Produksi.

Dalam bagian ini dikemukakan hal-hal yang berhubungan dengan aspek teknis produksi. Di dalamnya menyangkut lokasi usaha, fasilitas dan peralatan produksi yang dibutuhkan, pasokan bahan mentah, kebutuhan tenaga kerjas, serta biaya produksi.

E. Aspek Keuangan.

Aspek keuangan memaparkan tentang tahapan usaha, biaya prainvestai, biaya investasi, biaya pemasaran, administrasi dan umum, sumber pembiayaan dan penggunaan dana, proyeksi laba-rugi, proyeksi aliran kas.

LAMPIRAN B :

SPIRIT WIRASWASTA

Berikut beberapa bab yang berisi beberapa pemahaman mendasar tentang kewiraswastaan, yang juga ditambahi dengan motivasi. Isi pada masing masing bab akan membantu kita dalam memelihara semangat, mengarahkan perjalanan kita “menjadi” wiraswastawan, dan tentu membantu mempertegas sikap kita dalam berwiraswasta. Semangat yang bagus adalah yang didasari oleh motivasi dan cara pandang yang tepat tentang kewiraswastaan. Dalam beberapa uraian juga dimaksudkan untuk membentuk mindset, cara berfikir ala wiraswasta.

1. Cash Flow Kwadant (Robert Kyosaki).



Cash Flow Kwadant (Robert Kyosaki)

Menurut Robert T. Kiyosaki, orang didunia memperoleh uang dengan 4 cara, yang bisa digambarkan dalam 4 (empat) kuadran diatas :

Employee :

Kwadran pertama berada disisi kiri atas adalah kwadran E yaitu Employee (pekerja dan karyawan), dimana kelompok ini akan menghasilkan uang dengan bekerja terlebih dulu. Setelah bekerja sebulan, baru mendapatkan gaji. E; orang yang memperoleh uang dengan bekerja pada

perusahaan, misalnya karyawan/karyawati di perkantoran, atau di pabrik, Pegawai Negri, TNI, Polri, dll.

Self Employee :

Kwadrant ke dua adalah kwadran S diposisi kiri bawah, dimana kelompok ini adalah Self Employee yang akan menghasilkan uang atau pendapatan dengan bekerja sendiri. Jadi kelompok ini harus bekerja sendiri dan bagi dirinya sendiri pula untuk mendapatkan penghasilan. Mereka ini tidak bisa mendelegasikan pekerjaan kepada orang lain.

Orang yang bekerja mendapatkan uang dengan bekerja secara mandiri, berdiri sendiri. Kelompok profesional seperti pengacara, dokter, tukang kayu, artis masuk dalam kelompok ini. Membuka usaha sendiri dengan bekerja sendiri, seperti bengkel, toko, dan warung adalah juga termasuk dalam kelompok ini.

Business Owner :

Kelompok ketiga adalah kwadran B diposisi kanan atas, dimana kelompok ini adalah Bisnis Owner. Mereka adalah orang-orang yang tidak mau terikat sesuatu, dimana mereka mempunyai usaha yang telah mempunyai sistem dan mereka berusaha mendelegasikan pekerjaannya kepada orang lain. Jadi usaha mereka ini walaupun ditinggal berminggu-minggu bahkan berbulan-bulan tetap akan menghasilkan duit ke kantong si empunya. Kwadran B adalah Orang yang berstatus sebagai pemilik perusahaan, atau pemilik suatu usaha.

Investor :

Kelompok terakhir adalah kelompok I diposisi kanan bawah, yaitu Investor. Orang-orang ini adalah orang yang telah mempunyai kebebasan finansial, orang ini menginvestasikan uangnya untuk membeli aset, baik properti, paper asset, saham, forex ataupun yang lainnya. Orang yang berstatus sebagai penanam modal. Umumnya seorang yang berkemampuan untuk bekerja akan menjadi E (Pekerja), Contohnya Dokter yang bekerja di Rumah sakit. Kemudian secara berani keluar dari pekerjaannya, atau masih bekerja tetapi diluar jam kerjanya membuka Usaha Jasa

sendiri, yaitu Praktek Dokter di rumah S (Self Employe). Kemudian setelah usaha praktek Dokter dirumahnya membesar, dia keluar dari pekerjaannya, full membuka praktek dari pagi sampai malam, ditangani sendiri. Setelah tidak mampu menangani sendiri, mulailah dia merekrut Dokter lain membuka Klinik kesehatan, dan dia tidak lagi bekerja sendiri, ada dokter lain yang bisa menggantikannya. B (Business Owner), atau Pemilik usaha. Karena sudah banyak waktu menganggur dan juga banyak uang, maka dia menjadi I (investor), dengan membuka usaha ditempat lain, dengan team dokter yang lain lagi. Atau bisa juga dia belajar jual beli saham, bermain saham di bursa saham.

Ada beberapa orang bahkan memperoleh uang dari lebih dari 1 (satu) kuadran. Setiap kuadran memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Tetapi yang paling mencolok perbedaannya adalah sifat dari perolehan uangnya.

- a. Kuadran E dan S sering disebut sebagai Aktif Income, artinya untuk mendapatkan uang dari kuadran ini orang harus bekerja, dan bila tidak bekerja maka pendapatanpun akan berhenti.
- b. Kuadran B dan I disebut Pasif Income, artinya untuk mendapatkan uang pada kuadran ini orang pada awalnya bekerja membangun sistem, kemudian sistem ini akan bekerja secara otomatis menghasilkan uang untuk orang tersebut. Sistem ini berjalan karena mempergunakan kuadran E dan S untuk melakukannya.

Dari keempat kelompok kwadrant tersebut, biasanya disekitar kita kebanyakan orang hanya akan mencari kondisi yang paling aman, yaitu posisi E. Karena diposisi ini, kita tidak perlu repot-repot mikir usaha dan lainnya, yang penting kita masuk kerja selama sebulan, maka diakhir bulan kita akan mendapatkan pendapatan atau cash in. Dan memang inilah pilihan yang paling *safe* dan paling *simple* untuk kita.

Tapi selain itu, posisi ini juga paling berisiko menurut saya. Kalau menurut orang lain mungkin ini posisi paling aman, tetapi menurut saya posisi ini adalah posisi dimana kita berada diposisi paling tidak aman, dikarenakan kita hanya mempunyai satu sumber pendapatan. Ketika

Daftar Pustaka

- Alex McMillan., Be A Great Entrepreneur. Terjemahan. Indeks. Jakarta. 2013.
- Clason, George S. "The Richest Man in Babylon.". Gramedia Pustaka Utama. 2000.
- J Winardi, Pfor. Dr., Etrepreneur dan Entrepreneurship. Kencana. Jakarta. 2004.
- Mohammad Jafar Hafsah, Dr. Ir., Kemitraan Usaha. Pustaka Sinar Harapan. Jakarta 1999.
- Muhammad Ridlo, Ir. MM., Virus Entrepreneurship Kyai. Rene Book. Jakarta 2011.
- Muhammad Ridlo, Ir. MM. Radikal Entrepreneur. Rene Book. Jakarta 2012.
- Robert T. Kiyosaki., Cashflow Quadrant. Terjemahan. Gramedia. 2001128
- Sarlito W Sarwono., Pengantar Psikologi Umum. Rajawali Pers. Jakarta. 2012.
- Suryana, Dr. Msi., Kewirausahaan. Salemba Empat. Jakarta. 2003.

Tentang Penulis

Muhammad Ridlo Zarkasyi, lahir dan besar di Desa Gontor tahun 1962. Dididik dilingkungan pesantren dengan disiplin tinggi, dalam situasi pedesaan yang asri. Bapakny meskipun seorang guru namun sangat lekat jiwa wiraswastanya. Terbukti saat Ridlo masih duduk dibangku SD, sering ditugaskan untuk membantu pekerjaan di Percetakan yang merupakan usaha keluarganya. Mengerjakan pekerjaan di sawah, di kebun, bahkan mengerjakan pekerjaan rumah tangga menyapu, mengepel lantai, membersihkan kamar mandi, dll telah menjadi bagian dari rutinitas hariannya.

Beranjak dewasa, setamat SMP di Kecamatan Jetis, Ridlo merantau ke Madiun untuk meneruskan sekolah. Dengan doa dan restu penuh orang tuanya ia berhasil menamatkan pendidikannya di SMA Negeri 2 Madiun dengan selamat, terhindar dari dampak pergaulan bebas yang marak pada waktu itu. Kemudian kuliah di FTP UGM selama 7,5 tahun waktu yang cukup lama, karena disambi dengan berorganisasi, berwiraswasta dan mengasah kemampuannya sebagai Trainer.

Lepas kuliah tahun 1989 ia langsung memimpin lembaga pelatihan manajemen dan pengembangan masyarakat di Mantingan Ngawi sampai tahun 2002. Tugasnya itu diselai dengan mengikuti Training Riset Aksi LPTP Solo 1991, dan kuliah Magister manajemen UGM angkatan 07.

Dengan fungsinya sebagai trainer dan dua bekal sekolahan yang lengkap yaitu kemasyarakatan dan manajemen bisnis, membuatnya sangat berkompeten dalam berbicara dan mengupas tuntas kewiraswastaan dan manajemen usaha. Mentraining, membimbing siswanya untuk mandiri dalam berwiraswasta menjadi pekerjaannya bertahun tahun, inilah yang membuatnya juga terlihat mumpuni dalam berbicara diforum kecil dan menjadi Mentor para pengusaha.

Sejumlah peserta sebagai hasil didikan trainingnya, tanpa bersekolah ditempat lain berhasil dihantarkan menjadi pengusaha, antara lain ; Peternak dengan 2 juta ekor Ayam, Catering dengan 5 cabang, Bimbel dengan 7 cabang, Pabrik roti, Konveksi, Trainer dan Motivator muda, dan puluhan pengusaha lainnya, yang semuanya tersebar diseluruh tanah air.

Bertani dengan Menanam Melon, Cabe keriting, berdagang dengan berjualan Jaket, dan menjadi kontraktor dilakoninya selama kurun waktu yang lama. Menanggung resiko rugi, dikejar debt collector, mengejar piutang, bersinggungan dengan pesaing, dan berurusan dengan birokrasi adalah pengalaman riilnya. Berbagai pengalaman itulah yang menjadikan ia piawai dalam membimbing peserta trainingnya, serta mantap berkiprah dalam pergaulan bisnisnya hingga hari ini.

Buku ini adalah kumpulan materi untuk peserta pelatihannya yang memang sebagian besar hanya tamatan sekolah menengah di pesantren. Proses kompilasi tulisan ini juga terlahir dari hasil perenungannya setelah pindah ke Jakarta sejak tahun 2001 sampai sekarang, sebagai fungsionaris bisnis perusahaan pengelola sumberdaya alam, hingga terlahirlah kata katanya ***“semakin dalam anda jatuh gagal, akan semakin tinggi sukses yang akan anda raih”.***