

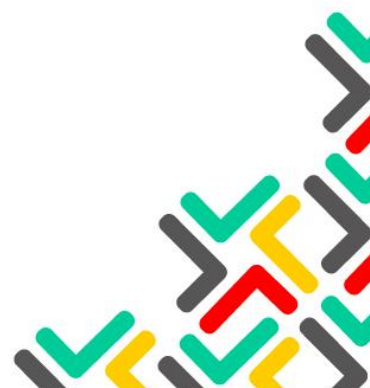
## ***TERM OF REFERENCE STARTUP FOUNDER***

### **A. Latar Belakang:**

Berkembangnya dunia startup di Indonesia yang begitu pesat merupakan sebuah prestasi yang luar biasa. Berdasarkan situs Startup Ranking per 21 Maret 2019, jumlah startup (perusahaan rintisan berbasis teknologi) Indonesia mencapai 2.074. Jumlah tersebut menempatkan Indonesia di posisi kelima sebagai negara dengan startup terbanyak di dunia. Startup menjadi topik yang membuat banyak orang antusias untuk ramai-ramai membicarakannya. Bagaimana tidak, berawal dari sebuah ide sederhana, kemudian mampu membuai penggiatnya dengan seabrek profit dan popularitas dari produk yang mereka rencanakan untuk dikembangkan.

Wajar saja karena memang banyak media yang gemar mengabarkan bagaimana sebuah startup berjaya. Tapi terkadang kita lupa bagaimana mereka “berdarah-darah” membangun produknya, bagaimana mereka benar-benar mempersiapkan secara matang baik dari konsep maupun model bisnis itu sendiri. Setelah terjun langsung ternyata banyak yang kemudian baru tersadar banyak “celah” terlupa yang membuat startup-startup ini gagal bertahan meskipun sudah mendapat suntikan dana besar dari venture capital.

Pola pikir yang tepat sangat menunjang pertumbuhan start up. Mulai dari perlunya riset yang mendalam tentang kebutuhan user, strategi promosi, kultur organisasi, dan adanya bimbingan dari ahli untuk menilai pertumbuhan startup tersebut. Luarsekolah akan menjadi jawaban atas permasalahan tersebut. Kelas ini akan sangat tepat untuk mahasiswa, entrepreneur, bahkan startup owner dalam memahami Mindset Kewirausahaan yang bisa menjadi mindset baru dalam menjalankan start up. Member akan diarahkan untuk memiliki konsep dasar untuk menganalisis peluang yang ada di sekitarnya menjadi ide bisnis yang matang, dan bisa diimplementasikan dan dipresentasikan pada calon investor.



**B. Target Market Luarsekolah:**

1. Usia: 23 – 35 Tahun (Millenials)
2. Profesi: Mahasiswa pasca kampus yang ingin membangun startup, Startup owner, Pegawai

**C. Tujuan Pembelajaran:**

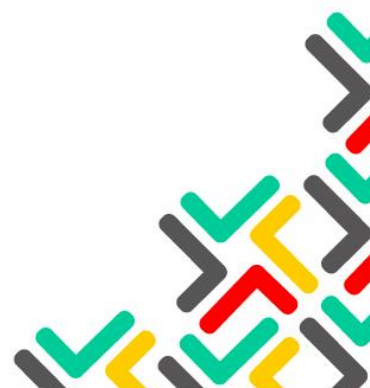
1. Memahami Mindset startup dapat diterapkan pada startup serta membuat inovasi dalam startup.
2. Memberikan arahan bagaimana para founder menciptakan sebuah ide startup, mengembangkannya dan merealisasikan hasilnya.
3. Mempelajari bagaimana para startup founder mendapatkan funding dan investment pada startup mereka.
4. Mengembangkan, mendefinisikan, dan mengkomunikasikan konsep startup kepada target market secara efisien, efektif, dan meyakinkan.

**D. Tools yang diperlukan:**

1. Studio
2. Recorder
3. MC and Tutor: Podcast
4. E-book

**E. Kelas yang mungkin dibuat selanjutnya:**

1. Startup series: Funding
2. Startup series: Promotion Strategy
3. Startup series: Culture Organisation
4. Startup series: Operational Things
5. Startup series: Digital Strategy and Actions



## DESKRIPSI MODUL DAN KONTEN FORMAT

### A. PENILAIAN SERTIFIKAT MEMBER

TUGAS	PRESENTASE
Refleksi Jurnal & Tugas di Forum Diskusi (minimal 1 komentar per sub modul)	35%
Knowledge Check (Kuis)	65%
Total:	100%

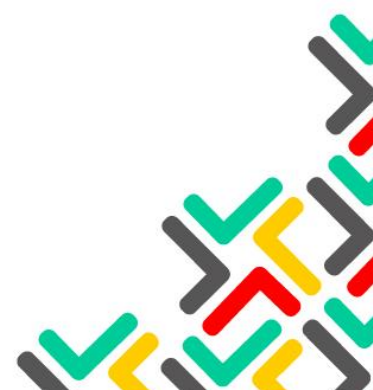
Saat member mempelajari kelas ini, member diharuskan mengklik tombol untuk menandai modul tertentu sudah terselesaikan. Member akan menemukan "*Knowledge Check*" berupa kuis pada akhir materi untuk memuat *score* dalam sertifikat. Karena itu, kreator diwajibkan membuat soal untuk *knowledge check* sebanyak 20 soal yang mencakup materi dari semua modul, soal berbentuk pilihan ganda dengan empat opsi jawaban.

### B. KEBIJAKAN FORUM DISKUSI DENGAN MEMBER LAIN

Forum Diskusi merupakan bagian dari penilaian dari kelas ini. Karena kelas ini sepenuhnya online, kemampuan untuk terhubung satu sama lain sangat penting untuk memahami pembelajaran. Untuk mendapatkan hasil maksimal dari pemahaman member, ikuti panduan berikut:

#### **Agar member mendapatkan materi yang optimal dalam kelas ini ...**

- Kreator berpartisipasi dalam forum diskusi dengan memposting tanggapan terhadap pertanyaan dari member. Terlibat dalam forum diskusi akan meningkatkan pengalaman belajar Anda dengan menunjukkan dan berbagi pengetahuan Anda.
- Bagikan perspektif yang unik. Hadirkan ide dan perspektif yang membantu kelas melihat sesuatu dengan cara yang baru.
- Tetap menghormati pendapat orang lain.



### **C. RINCIAN MODUL, FORMAT KONTEN, SERTA DURASI PEMBELAJARAN**

#### **Modul 1: Introduction to Startup**

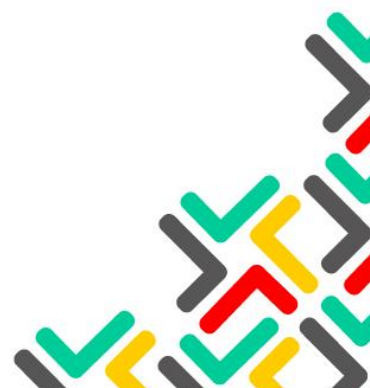
Pada modul ini kita akan fokus pada memperkenalkan konsep startup, memperkenalkan apa saja yang harus Anda ketahui tentang startup dan belajar bagaimana menjadi *startup founder*.

- **Tujuan Pembelajaran:**

1. Mendapatkan pemahaman tentang konsep inti Mindset Kewirausahaan
2. Mempelajari prinsip dasar dari Human-Centered Design untuk menemukan kebutuhan market yang tidak terpenuhi yang mungkin menjadi dasar untuk peluang bisnis Anda.
3. Memperluas perspektif Anda melalui forum diskusi yang dirancang untuk merangsang proses berpikir kritis.

- **Sub Modul:**

1. What is Startup? - **Video, Ebook, Forum**
2. Are You a Startup Founder? - **Video, Ebook, Forum**
3. Do You Need Co-Founder? - **Ebook, Forum**
4. Finding Mentors - **Podcast, Ebook, Forum**



## **SCRIPT STARTUP SERIES: BE A STARTUP FOUNDER**

### **MODUL 1 : INTRODUCTION TO STARTUP**

#### **Sub Modul 1: What is Startup?**

##### **Format Konten: Video**

##### **[SETUP]**

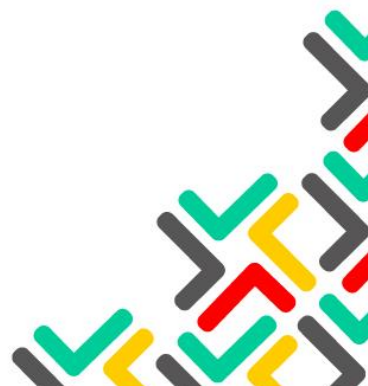
**Intro:** Terima kasih sudah mendaftar kelas **startup series: be a startup founder**. Mindset ini adalah hal yang sangat penting dipahami sebelum kamu membangun startup, agar kamu bisa melihat visi, menganalisis dan menentukan langkah yang tepat dalam menjalankan startup, sebelum mengenal lebih jauh tentang mindset, apa sih sebenarnya startup itu?

##### **[PUNCH]**

Paul Graham pendiri Viaweb sebelum akhirnya dijual ke yahoo! Mendefinisikan startup sebagai “sebuah perusahaan yang didesain untuk berkembang secara cepat”. Biasanya seorang founder perusahaan startup sudah mendesain alur startup mereka dari awal hingga akhir akan seperti apa. Apabila kita ibaratkan dengan seekor ayam maka startup ini merupakan ayam broiler sedangkan bisnis biasa adalah ayam kampung dalam hal perkembangan postur dan daging pada ayam.

Sedangkan Eric Ries penulis buku “The Lean Startup” memberikan petunjuk tentang startup bahwa “startup merupakan human institution designed yang dirancang untuk membuat dan men-deliver produk atau jasa dalam kondisi yang tidak pasti”. Eric Ries pada penjelasannya tersebut memberikan gambaran bahwa startup merupakan metode bisnis atau model bisnis yang belum teruji kepastiannya tapi kita ingin menjadi jawaban solusi dari permasalahan yang ada di masyarakat. Apabila kita lihat contohnya di Indonesia, seperti halnya gojek ketika startup mereka dibentuk sebelumnya tidak ada sama sekali model bisnis yang serupa dengan mereka yang memberikan layanan antar-jemput ojek di Indonesia kecuali Uber pada saat itu telah diuji di luar negeri dengan produk antar-jemput mobilnya.

Dua definisi yang berbeda ini merupakan definisi yang tepat untuk menjabarkan apa itu startup. Dalam dunia startup kita tidak tahu apakah bisnis model yang kita lakukan ini akan berjalan dengan lancar atau akan menghasilkan uang, bahkan Gojek di tahun pertama



hingga saat ini di tahun ke-empat peluncuran aplikasi mereka masih merugi, tapi karena startup butuh perkembangan bisnis yang cepat maka gak tanggung sampai saat ini Gojek merupakan startup bernilai paling tinggi dibanding Garuda Indonesia atau Blue Bird sekalipun.

Yes, salah satu startup objective is to help and change something or anything to be much more easier dengan skala yang besar. Contoh lainnya bagaimana Airbnb mengubah paradigma biaya penginapan traveling itu mahal, saat ini mindset seperti itu diubah oleh mereka. Mungkin dulu kalo kita ingin pergi ke Jepang kita harus mempersiapkan budget yang lumayan besar untuk penginapan apalagi biaya hotel di sana lumayan mahal, sekarang Airbnb mengubah itu semua, bahkan biaya penginapan di sana saat ini bisa dibayar hanya setengahnya dari harga hotel di Jepang. Bukan hanya itu para pemilik rumah akan mendapatkan fee apabila ada yang menginap di rumah atau apartemen miliknya. Jadi semua pihak yang terlibat dalam transaksi di Airbnb sangat diuntungkan.

Tapi sayangnya menurut penelitian dari Harvard University hampir 75% startup yang dibangun itu gagal ditengah jalan karena:

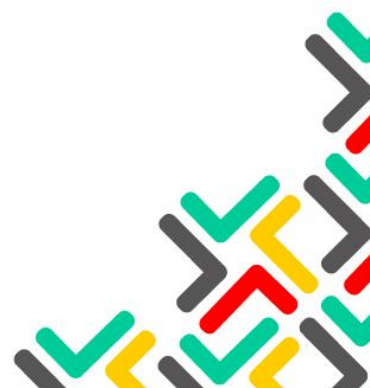
1. Ketidakpastian bisnis model, rendahnya pengetahuan founders tentang bagaimana mendesain sebuah produk dan salah mendeliver produk mereka ke pasar yang tepat.
2. Tidak bisanya tim management mengatur atau merubah tujuan mereka ketika dibutuhkan.
3. Founders tidak bisa mengatur Sumber Daya (Funding/Waktu/SDM) mereka.

#### **[OUTRO]**

Nah, jangan sampai deh kita menjadi 75% ini yang dijabarkan oleh Harvard University, yang harus kita lakukan adalah terus belajar dari pengalaman-pengalaman kita dan terus belajar dari materi-materi yang kita sediakan pada kelas ini. Mudah-mudahan penjelasan tentang startup bisa terjawab di materi pertama kali ini, kita ketemu di materi selanjutnya.

### **Sub Modul 3: Do You Need Co-Founder?**

#### **Format Konten: E-Book**



Tau gak sih kalian bahwa hampir semua startup gede di Indonesia dan dunia ternyata didirikan oleh lebih dari satu orang? Tau gak sih kalo ternyata 23% dari penyebab perusahaan rintisan ini gagal karena disebabkan tim manajemen yang gak bagus? Ini membuktikan bahwa memilih partner atau co-founder yang tepat merupakan faktor penentu keberhasilan selain ide produk startup itu sendiri.

Punya teman pendiri pas bangun startup itu penting banget karena sangat sulit bagi diri kita sebagai individu untuk mengurus seluruh aspek sendirian. Terus, gimana sih caranya kita mencari co-founder startup yang tepat? Nah kali ini saya akan berbagi tips cara memilih co-founder yang tepat, kuy langsung aja.

## **1. Co-founder yang tepat melengkapi kemampuan kita**

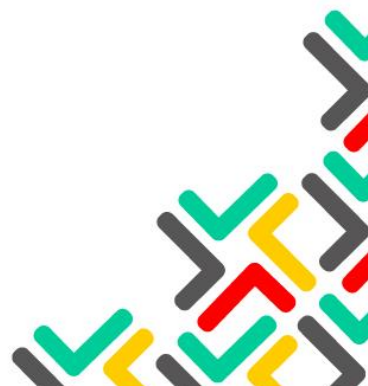
Ada beberapa hal penting yang mesti kalian cermati pas cari co-founder yaitu kompetensi. Kita mesti tau persis dengan jelas sisi mana aja yang kita butuhkan dari co-founder kita. Entah itu bidang IT, keuangan, produk, pemasaran, content, legal, atau lainnya.

Mesti gak sih kalo co-founder itu wajib berasal dari bidang/ilmu yang sama dengan kita? Karena kita lagi nyari co-founder yang bisa melengkapi kompetensi kita, justru malah harusnya sebaliknya. Contohnya, Kalo kita punya latar belakang kompetensi IT, mungkin kita mesti nyari co-founder yang memiliki kompetensi di bidang keuangan/bisnis.

Bukannya gak mungkin kalo co-founder juga bisa berasal dari bidang yang sama, cuman perlu dipastiin pembagian tugasnya kaya gimana, jangan sampe kerjaan tumpang tindih ngurusin hal yang sama (contohnya sama-sama ngurusin produk). Lebih lagi pas banyak hal lain belum terpegang sama sekali.

Kompetensi Co-Founder yang tepat bisa memperkecil kemungkinan kegagalan startup jadi kecil karena alasan-alasan lain, contohnya kalian kurang orang untuk nanganin product market fit maka coba dicari Co-Founder yang kuat di bidang produk dan pemasaran, terus urusan model bisnis ataupun pencarian modal bisa ditangani sama co-founder yang punya pengalaman di bidang keuangan sama bisnis.

## **2. Co-founder dari lingkungan teman akrab merupakan cara yang mudah, tetapi berisiko**



Selain kompetensi, hal utama yang mesti dilihat juga pas nyari teman pendiri startup adalah karakter. Ini juga penting banget karena banyak banget tantangan/persoalan dalam membangun startup sehingga kita memerlukan tim dengan banyak karakter unggul, kaya kejujuran, gigih, inovatif, dan sebagainya. Maka gak heran, kalo ada founder yang lagi nyari co-founder dari lingkungan teman akrab karena biasanya mereka udah kenal karakter satu sama lain.

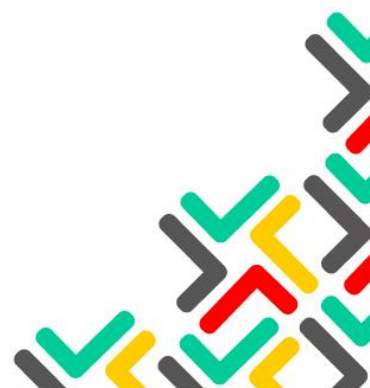
Bagus gak sih kalo kita nyari Co-Founder dari teman kita? Ya, baik-baik aja sih, cuman memang berisiko banget. Pas kita milih teman akrab jadi co-founder kita, memang kelebihan kita udah kenal karakternya. Cuman, tantangan terbesarnya adalah memosisikan diri secara profesional.

Contohnya, pas kita lagi nongkrong bersama teman akrab, yang terpikir sama kita biasanya nyantai-nyantai sama senang-senang doang. Cuman, kalo kita lagi buat janji sama teman akrab sekaligus co-founder kita untuk diskusi hal penting terkait startup kita, pastinya kita mesti punya sikap profesional. Jangan sampai terpikir, "Ah santai lah, ketemu temen gue ini, telat juga gapalah, ga usah nyiapin macem-macem lah".

Hal lain yang mesti diperhatiin pas kalian milih teman akrab sebagai co-founder adalah bias soal kompetensi. Jangan sampe kita milih co-founder karena karakternya aja, sedangkan kompetensinya sebenarnya biasa-biasa aja.

Resiko terakhir kalo kalian milih teman akrab sebagai co-founder adalah, pas terjadi konflik yang hebat atau berakhir dengan gak baik-baik, misalnya sampai salah satu co-founder hengkang, maka bakal sulit lagi buat kalian nganggap dia sebagai teman lagi. Nah coba deh dipikirin lagi matang-matang kalo kalian ingin nyari co-founder dari lingkungan teman akrab, dan kalo kalian tetep pengen coba seperti itu, jangan lupa untuk tetap bersikap profesional.

Terus kalo kita gak pengen nyari co-founder dari lingkungan teman akrab, gimana cara kita mengetahui karakter seseorang? Kita gali informasinya dari testimoni orang-orang yang pernah bekerja sama atau berteman dengan mereka. Jangan lupa untuk mewawancarai calon co-founder yang akan kita pilih dengan karakter ini juga, tidak hanya terkait kompetensi. Dengan demikian, paling tidak kita dapat mendapatkan gambaran karakternya.





### **3. Jumlah co-founder jangan terlalu banyak dan harus jelas hitam di atas putihnya**

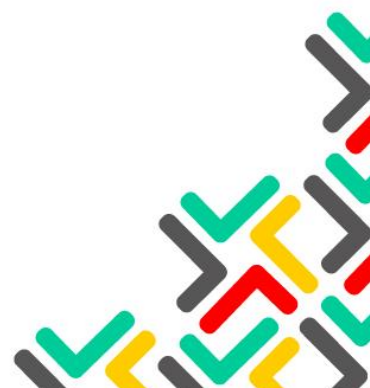
Kalo kalian udah tau jelas kompetensi sama karakter sebagai dua hal utama yang mesti kalian perhatikan pas milih Co-Founder, pertanyaan berikutnya yang sering muncul: kira-kira berapa orang co-founder sih yang ideal? gak ada jawaban matematis untuk hal ini, cuman biasanya untuk startup yang baru berdiri, idealnya dibutuhkan sekitar 2–4 orang. Hal ini karena untuk startup yang baru berdiri, persoalan yang dihadapi belum terlalu kompleks. Jumlah co-founder kalo terlalu banyak bisa menyebabkan startup kita makin lambat karena bakal banyak hal-hal yang penting perlu diputuskan sama banyak pihak, padahal kecepatan sangat penting bagi suatu startup baru.

Selain jumlah, hal yang perlu diperhatikan sama kita juga adalah kewenangan masing-masing. Sebagai founder startup baru, wajar jika kita ingin memutuskan hal-hal penting. Cuman, memiliki co-founder artinya kita mesti siap untuk berbagi peran dan tanggung jawab. Contohnya, kalo kita sebagai founder yang gak punya background IT, terus si co-founder punya background IT dan kita percaya sama dia, beri tanggung jawab dia sebagai CTO, maka udah sewajarnya kalo keputusan-keputusan yang punya hubungannya dengan IT kaya bahasa pemrograman, infrastruktur IT, sama database yang dipakai jadi wewenang co-founder tersebut.

Kita bisa kasih masukan-masukan khususnya dari sudut pandang calon pengguna startup, tapi kasih juga CTO tersebut hak untuk memutuskan. Toh selain di bidang IT, CTO tersebut juga menghormati apapun yang kita putusin. Yang juga gak kalah penting, jangan sampe kita lupain hitam di atas putih. Hal ini sering terlupakan atau gak pernah jadi prioritas utama khususnya pas para co-founder startup adalah teman akrab, padahal hal ini dapat menjadi masalah besar di kemudian hari.

Kita gak pernah tau apa yang akan terjadi nanti di masa depan. Mungkin aja co-founder kita atau bahkan kita sendiri di kemudian hari memiliki peluang lain, ingin menempuh pendidikan lanjutan, memiliki rencana keluarga, dan lain-lain.

Apakah boleh co-founder kita keluar? Apa yang terjadi dengan saham co-founder di perusahaan startup kita jika co-founder kita ingin keluar? Terkait kasus co-founder di bidang IT yang ingin keluar, bagaimana status kepemilikan source code dan semacamnya? Hal-hal kaya di atas perlu dituangkan hitam di atas putih sedini mungkin. Apakah ini menandakan



*trust* yang kurang di antara sesama pendiri? Bukan, justru sebaliknya. Co-founder yang tidak bersedia menandatangani perjanjian menyangkut hal-hal seperti ini, justru patut dipertanyakan komitmennya.

#### **4. Di mana kita bisa menemukan co-founder?**

*I know, I know.* Barangkali ada yang masih penasaran, jadi dimana persisnya kita bisa menemukan calon co-founder? Di bawah ini beberapa hal yang saya rangkum.

- ***Referral / friend of friend.***

Rasanya ini masih jadi sarana yang paling oke, terlebih kaki kita punya jaringan pertemanan sama para founder startup lain. Banyak orang yang nyari peluang dan menyampaikannya kepada founder startup khususnya startup yang udah lumayan gede sehingga biasanya mereka punya rekomendasi beberapa nama yang punya potensial untuk posisi tertentu.

- ***Investor.***

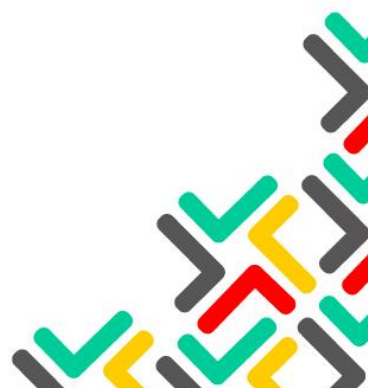
Agak mirip dengan founder startup, investor yang aktif berinvestasi di suatu pasar biasanya bakal punya jaringan pertemanan dengan pelaku startup yang lumayan luas sehingga jika kita bertemu dengan startup, selain soal fundraise, coba diskusikan juga soal kebutuhan co-founder atau tim terkait.

- ***Event.***

Event biasanya sarana yang juga potensial, cuman pastikan profil co-founder yang kita cari sesuai sama profil audiens yang akan datang ke event tersebut. Semakin general suatu event, semakin kecil kemungkinan profil audiens yang sesuai karena semakin beragam orang yang hadir.

- ***Headhunter.***

Kita nyari co-founder untuk bantu bisnis kita, kenapa gak coba libatin profesional juga untuk bantu kita? Toh kebanyakan headhunter mengenakan success fee, yang artinya kita hanya perlu membayar kalo mereka berhasil bantuin kita menemukan profil yang kita cari. Di samping itu, mereka juga biasanya membantu dalam hal merumuskan profil yang lebih tajam.



Yang perlu diingat, startup adalah industri yang belum lama, jadi kadang kita mesti menentukan prioritas terkait profil yang kita cari. Sebagai contoh, kalo kita pengen mengembangkan startup di bidang online transportation, dan kita tinggal nyari kandidat co-founder di bidang keuangan dengan pengalaman telah bekerja di startup online transportation, maka tentu kandidat yang kita cari terbatas orang yang pernah bekerja di Grab atau Gojek. Cuman, kalo kita pikir yang penting kandidatnya punya pengalaman di perusahaan tech startup pada umumnya, maka lebih banyak profil kandidat yang dapat kita cari.

Jangan terburu-buru dalam memutuskan ketika mencari co-founder. Take your time. Kenali kandidat lebih dalam, baik kompetensi maupun karakternya. Cek komitmennya. Pada akhirnya, nyari co-founder startup itu ibarat mengajak orang menikah. Bahkan, di masa-masa awal startup, bisa jadi kita akan menghabiskan waktu lebih banyak dengan co-founder startup dibandingkan dengan pasangan hidup. cielah.

*[Tulisan ini terinspirasi dari tulisan Mas Fajrin Co-Founder Bukalapak]*

## **Sub Modul 4: Mencari Mentor**

### **Format Konten: Podcast**

#### **[INTRO]**

**Intro Default:** Halo Sobat LS, Apa kabar? Semoga selalu baik-baik saja ya. Balik lagi bareng kita di kelas Startup Series: Be a Startup Founder!

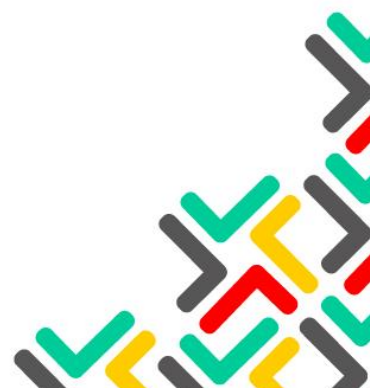


**[PUNCH]**

Sebelum adanya buku, sekolah, universitas atau kelas-kelas, ada sebuah kegiatan yang disebut mentoring untuk membagikan ilmu dan kebijaksanaan. Di barat, mentoring ini sudah lahir sejak zaman Yunani kuno. Jadi, ini merupakan metode atau kegiatan yang sebelumnya sudah dilakukan sejak zaman dulu hingga sekarang untuk mentransfer keilmuan dsb.

Kebanyakan dari kita paham betul bernilainya seorang mentor, tapi kadang memang mencarinya juga gak semudah yang kita bayangkan. Ketika dulu, pertama kali saya masuk kuliah yang saya lakukan adalah mencari mentor yang sesuai dengan passion saya, karena yang saya pikirkan pada waktu itu saya butuh bantuan untuk mengembangkan potensi yang saya miliki saat itu yaitu kuliah sambil berbisnis. Akhirnya, di semester 1 saya dipertemukan dengan kang Wandy Rustandy seorang Founder dan CEO Interlook.co.id, pada waktu itu saya masih di tahun pertama dan beliau sudah di tahun akhir, tapi beliau sudah banyak sekali makan asam garam kuliah sambil berbisnis, selama mentoring pada saat itu saya diajarkan banyak hal, mulai dari mengatur waktu, membuat keputusan, membuat prioritas, bersabar dan berjuang.

Selama berkuliah saya belajar banyak hal bahwa prioritas mana yang harus dipilih antara kuliah dan berbisnis sangat penting. Pada semester pertama, karena banyak kegiatan diluar kampus yang harus saya kerjakan, memang pada saat itu saya bisa me-launch bisnis saya walaupun masih belum stabil tapi disisi lain IPK yang saya dapatkan saat itu yaitu 2,4. Sungguh sangat kecewa saat itu hingga sempat menangis karena bagaimana saya mempertanggungjawabkan hasil belajar saya pada orang tua saya, karena orang tua saya sangat keras pada saya. Akhirnya, saya datang kang Wandy dan meminta saran dari beliau how to embrace this problem and keep strong?, jawabnya dengan santai “halah akang aja dapet 1 koma biasa aja”. Saya gak nyangka bakal jawab seperti itu, karena biasanya mentor support kita as a positive charge, tapi beliau memberikan masukan as a negative charge. Tapi pada saat itu saya sadar bahwa menyesali sebuah hal yang sudah terjadi gak akan menyelesaikan masalah, dan everything has a consequences, kalo saya ingin fokus ke bisnis maka konsekuensinya adalah kuliah saya tertinggal, jadi kita tinggal milih aja.



Nah mulai dari sini saya sadar bahwa, dalam keseharian pun kita pasti membutuhkan seorang mentor untuk memberikan saran dan kritik terhadap apa yang kita lakukan. Bahkan sampai pada saat ini kita berdua sudah punya bisnis masing-masing, saya tetap menghubungi beliau untuk meminta masukan. Jadi, fungsi mentor sangat penting untuk membantu kita melihat apa yang tidak kita lihat, sudut pandang lain yang gak bisa terpikirkan oleh kita, dan orang yang memberikan kritik apabila kita melakukan kesalahan.

Pertanyaannya, gimana sih caranya kita mencari mentor yang tepat untuk kita? Bagaimana caranya me-maintain hubungan dengan mentor kita? Dan boleh gak sih kalo kita punya mentor banyak? Nah berikut tips saya untuk mencari mentor:

### **1. Temukan Orang yang Ahli di Bidang yang Kita ingin Kejar.**

Mencari role model merupakan salah satu kegiatan yang bisa kita lakukan untuk mencari mentor. Pencarian role model ini bisa kita dapatkan di lingkungan kita di kampus, tempat kerja, dsb. Jadi gak perlu cari role model yang jauh-jauh dulu. Mencari mentor yang ahli di bidang yang ingin kita kejar juga akan mempermudah kita memfilter pembicaraan yang tidak perlu dan menyita waktu. Mencari orang yang ahli di bidang yang ingin kita kejar juga akan memudahkan kita mencari jawaban-jawaban yang kita pertanyakan.

### **2. Mentor Bisa Berasal dari Keluarga atau Teman Dekat.**

Mentor sejati adalah keluarga kita, mereka mengajarkan kita tentang makna hidup, caranya saling menyayangi, bersabar, dan lain sebagainya. Mentoring sejatinya bukan hanya sekedar memecahkan masalah bisnis yang kita kerjakan saja, tapi mentor juga dapat membantu masalah pribadi yang kita alami.

Mentoring merupakan aktivitas untuk menyalurkan informasi yang sudah dialami oleh seseorang sebagai pelajaran hidup untuk mantee (orang yang menerima mentoring), kemudian adanya evaluasi, dan feedback dari satu sama lain, sehingga mantee dapat berkembang menjadi seseorang yang lebih baik. Sebetulnya praktik seperti ini sudah sering terjadi di keluarga dan teman kita tanpa kita sadari, keluarga dan sahabat kita memberikan pelajaran terbaik untuk kita terus bertumbuh menjadi lebih baik lagi.



### 3. Mentor yang Direkomendasikan.

Biasanya apabila kita mempunyai lingkungan para pebisnis, biasanya para founder bisnis mempunyai link bisnis yang seabrek banyaknya, jadi kita bisa minta rekomendasi mentor yang kita butuhkan dari mereka. Jadi, sebagai founder kita dilarang untuk *kurung batok* (diam dalam tempurung), kita harus menjadi elang di langit yang siap menerkam mangsanya di bawah, jangan sampai kita gak punya link bisnis sama sekali. Mulai dari sekarang buat target, “gue harus bisa punya link bisnis minimum per hari 5 atau 4”, jadi kita merasa termotivasi dan punya target tersendiri

Setelah menemukan mentor yang tepat, gimana sih caranya kita memaintain hubungan kita dengan mentor kita? Nah ini caranya:

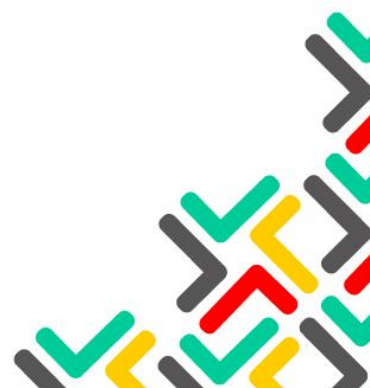
#### 1. Pelajari Mentor Kita

Coba deh ikutin terus blognya, akun sosial medianya, atau bukunya. Kenali orang-orang yang kenal sama mentor kita. Kalau kita tidak mengenal mentor kita dengan baik, coba liat gimana mentor kita memperkenalkan dirinya kepada publik lewat akun sosial medianya. Pastiin kita memahami kekuatan dan kelemahan apa yang ada di mentor kita. Jadi kita punya harapan secara realistis.

#### 2. Mulailah Bertanya

Di awal, jangan tiba-tiba meminta calon mentor kita untuk menjadi mentor kita. Nah biasanya di pertemuan awal kita paling cuman ngobrol santai aja, tentang kehidupan masing-masing, pengalaman sama proyek bisnis kita, sambil minum kopi mungkin. Biasanya tahap kenalan di awal, kita bisa menyiapkan pertanyaan yang ingin kita tanyakan, tapi biarkan percakapan mengalir secara relasional. (Catatan: formalitas atau tidak sangat tergantung pada gaya komunikasi mentor, jadi kita harus tahu sebelumnya gaya bicara calon mentor kita di pertemuan awal). Jangan ragu untuk bertanya dan menggali informasi pada calon mentor kita, kemudian, setelah kita yakin beliau merupakan orang yang tepat, di akhir kita bisa meminta untuk diagendakan kembali untuk ngobrol dan membahas tentang mentoring, atau kalau dirasa beliau sudah memberi sinyal kebaikan, kita bisa langsung ngobrol pada saat itu juga. (Itu yang biasa saya lakukan, dan biasanya berhasil.)

#### 3. Evaluasi Pembahasannya



Setelah bertemu dan membahas beberapa hal yang ditanyakan kepada mentor, coba deh tanyakan ke diri sendiri, setelah saya keluar dari mentoring apa yang bisa didapatkan dan apa yang harus kita lakukan setelah kita menerima masukan dari mentor kita, evaluasi ulang percakapan selama mentoring agar pertemuan tidak hanya sekedar ngobrol santai dan tidak membawa apapun. Kalau dirasa mentoring tidak menyelesaikan masalah kita, jangan ragu untuk melepaskan hubungan dan mencari mentor yang lain. Kita tidak punya waktu untuk mentor yang tidak bisa memberikan apa-apa kepada kita. Kalau memang setelah mentoring selesai kita mendapatkan apa yang kita inginkan, segeralah menyusun rencana kedepan apa yang akan kita lakukan kedepan.

#### **4. Follow up dan Minta Feedback Setelah Mentoring**

Ini bukan kaya pacaran. Gak apa-apa kalo kita keliatan terlalu ambisius. Kita ingin menimbulkan kepercayaan mentor kita kalo kita emang bener serius. Sudah seharusnya kita meminta feedback dari hasil apa yang kita kerjakan, Agar kita bisa terus belajar dari apapun yang kita kerjakan. Meminta feedback juga akan memperkuat alasan kita kenapa memutuskan sesuatu hal, dan membantu menyelesaikan masalah yang kita alami pada saat itu.

#### **5. Komitmen dengan Proses**

Satu-satunya jalan pintas menurut saya adalah kerja keras. Bangun kepercayaan diri kita sendiri, terutama saat mempraktekkan ilmu-ilmu yang kita pelajari dari mentor bisnis kita ke dalam bisnis kita. Prinsip saya: kita tidak tahu apakah hasilnya akan benar atau salah, namun dalam eksekusinya kita harus yakin. Setiap mentor bisnis punya cara berbeda, dan mengikuti cara dari berbagai guru malah bisa mengaburkan rasa percaya diri kita. Inilah alasan saya membuat Forum online di dalam kelas Luarsekolah. Agar Anda sebagai pengguna Luarsekolah bisa belajar secara mandiri, dan belajar pada setiap proses yang akan kita jalani. Semua materi yang saya gunakan sendiri untuk menumbuhkan bisnis saya sudah ada dan sudah siap untuk teman-teman pelajari, tinggal bagaimana temen-temen mengeksekusinya dengan percaya diri. Karenanya saat temen-temen mendaftar di Luarsekolah, temen-temen tidak akan hanya berlangganan kelas aja, namun juga akses ke ribuan orang yang telah mendaftar di kelas-kelas Luarsekolah di Indonesia.

