

DIMAS TRI HANDIKA

043260075

Tugas 2 Kewirausahaan di Era Digital

TUGAS 2

Siapa yang tak kenal dengan perusahaan **PT. Sido Muncul** yang melegenda dengan produk-produk olahan jamunya sejak 1940. Produk Sido Muncul (**SM**) yang ramah rasa di lidah orang Indonesia dan mengandung rempah-rempah pilihan asli Indonesia serta adanya perubahan perilaku konsumen saat ini yang semakin menginginkan **kepraktisan**. Perusahaan jamu harus **inovatif**, Itu adalah kata kunci yang membawa kesuksesan SM yang mampu bertahan sebagai *market leader*. PT. SM dengan segala strateginya mempunyai konsumen loyal karena merasakan manfaat positif dari Inovasi produk jamu Sidomuncul. Salah satu produk yang **fenomenal** adalah **Tolak Angin berbentuk cair menggunakan kemasan sachet yang praktis**, tolak angin dalam permen, dengan begitu Tolak Angin telah memasuki pasar *blue ocean* karena belum ada produk yang sejenis sebelum dikeluarkannya produk Tolak Angin cair ini. Tak hanya disitu saja sekarang tolak angin berinovasi dengan menghadirkan tolak angin anak, tolak angin Flu untuk pengobatan spesifik seperti flu, serta permen tolak angin yang semakin mempraktikkan kemasan produk. SM terus memperbaiki sistem proses yang lama agar menjadi lebih baik dan efisien. Untuk pasokan bahan baku, SM bekerjasama dengan sekitar 120 kelompok tani dalam memenuhi pasokan bahan baku mereka. SM membangun dan membina desa rempah sendiri dalam memenuhi kebutuhannya.

“Keberhasilan SM tentunya didukung oleh pimpinan perusahaan yang mempunyai jiwa kewirausahaan yaitu EMPATI”

Pertanyaan

1. Jelaskan apa yang dimaksud dengan **empati** dan sejauh mana kepentingannya dengan memanfaatkan PELUANG USAHA (**SKOR 40**)
2. Dari kasus keberhasilan **“Sido Muncul”** tersebut dapat dikatakan peran CEO sebagai seorang wirausaha yang mempunyai EMPATI tidak diragukan lagi. Jelaskan hal-hal penting apa saja yang dapat memupuk/meningkatkan jiwa kewirausahaan (empati) dari wirausahawan pemilik SM? (**SKOR 60**) (**Note:** Anda dapat mencari tambahan referensi tentang SM terkait dengan pertanyaan)

Jawab

1. Empati adalah kemampuan untuk memahami dan merasakan perasaan, pikiran, atau pengalaman orang lain. Ini melibatkan kemampuan untuk meletakkan diri kita dalam posisi orang lain, memahami perspektif mereka, dan merespons dengan penuh pengertian terhadap kebutuhan, keinginan, atau tantangan yang mereka hadapi.

Dalam konteks kewirausahaan, empati menjadi kualitas kunci karena pengusaha yang empatik dapat lebih baik memahami kebutuhan dan harapan pelanggan, serta mengidentifikasi peluang bisnis yang muncul dari situ. Berikut adalah beberapa cara di

mana empati dapat berkontribusi terhadap keberhasilan bisnis, termasuk dalam memanfaatkan peluang usaha:

a. Memahami Pelanggan:

- Dengan memiliki empati terhadap pelanggan, pemimpin bisnis dapat lebih baik memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan.
- Ini memungkinkan perusahaan untuk mengembangkan produk atau layanan yang lebih sesuai dengan ekspektasi pelanggan.

b. Inovasi Berbasis Kebutuhan:

- Dengan memahami secara mendalam tantangan atau masalah yang dihadapi pelanggan, perusahaan dapat mengidentifikasi peluang inovasi yang dapat memecahkan masalah tersebut.
- Inovasi yang didasarkan pada pemahaman yang baik terhadap kebutuhan pelanggan memiliki potensi lebih besar untuk sukses.

c. Pemecahan Masalah yang Lebih Baik:

- Empati membantu pemimpin bisnis untuk melihat masalah dari sudut pandang pelanggan, sehingga mereka dapat merancang solusi yang lebih efektif dan relevan.

d. Pembangunan Hubungan yang Kuat:

- Kepemimpinan yang empatik memungkinkan pembangunan hubungan yang lebih kuat dengan pelanggan, mitra bisnis, dan karyawan.
- Hubungan yang baik dapat membantu dalam mendeteksi peluang kolaborasi atau pengembangan bisnis bersama.

e. Respon Terhadap Perubahan:

- Dengan memahami perubahan dalam kebutuhan atau preferensi pelanggan, perusahaan dapat merespons lebih cepat dan dengan lebih baik terhadap perubahan pasar.

Dengan memanfaatkan empati, pemimpin perusahaan dapat lebih peka terhadap perubahan dalam lingkungan bisnis dan mengidentifikasi peluang baru. Kemampuan untuk merasakan dan memahami perasaan orang lain membantu dalam membuat keputusan yang lebih baik dan mengarahkan perusahaan menuju peluang usaha yang lebih menguntungkan.

2. Dalam konteks kasus keberhasilan Sido Muncul, di mana peran CEO sebagai seorang wirausahawan dengan jiwa kewirausahaan yang didukung oleh empati diakui, beberapa hal penting yang dapat memupuk dan meningkatkan jiwa kewirausahaan (empati) dari wirausahawan seperti pemilik Sido Muncul bisa melibatkan:

a. Keterlibatan Langsung dengan Pelanggan:

- Berinteraksi langsung dengan pelanggan membantu wirausahawan memahami kebutuhan, preferensi, dan masalah yang dihadapi pelanggan secara langsung.
- Melibatkan diri secara aktif dalam mendengarkan umpan balik pelanggan dapat membentuk pemahaman yang lebih baik tentang pasar dan peluang yang ada.

b. Penekanan pada Kualitas Produk atau Layanan:

- Wirausahawan yang fokus pada empati cenderung memberikan perhatian besar pada kualitas produk atau layanan mereka.
- Memastikan bahwa produk atau layanan mencerminkan kebutuhan pelanggan dan memberikan nilai tambah yang sesuai dengan harapan mereka.

- c. Pengembangan Tim yang Berempati:
 - Membangun tim yang memiliki kemampuan empati juga sangat penting. Tim yang memahami pelanggan dan satu sama lain dapat bekerja lebih efektif untuk menciptakan solusi inovatif.
- d. Keterlibatan dalam Komunitas:
 - Wirausahawan dapat memupuk empati dengan terlibat dalam komunitas lokal atau industri. Ini membantu mereka memahami dinamika sosial, kebutuhan komunitas, dan peluang untuk berkontribusi.
- e. Kontinuitas Pembelajaran dan Adaptasi:
 - Menunjukkan kemauan untuk terus belajar dan beradaptasi dengan perubahan dalam lingkungan bisnis atau kebutuhan pelanggan.
 - Meningkatkan empati melalui pemahaman yang mendalam tentang dinamika pasar dan tren industri.
- f. Transparansi dan Komunikasi Terbuka:
 - Komunikasi terbuka dengan karyawan, pelanggan, dan mitra bisnis dapat menciptakan lingkungan di mana masukan dan umpan balik diterima dengan baik.
 - Transparansi membantu membangun kepercayaan dan memperkuat hubungan dengan semua pemangku kepentingan.
- g. Pendekatan Berkelanjutan:
 - Meningkatkan empati memerlukan pendekatan berkelanjutan terhadap pemahaman terhadap pelanggan dan pemecahan masalah yang mereka hadapi.
 - Pemilik Sido Muncul mungkin memiliki kesadaran yang terus menerus terhadap perubahan dalam kebutuhan pasar.

Melalui kombinasi dari faktor-faktor di atas, seorang wirausahawan dapat memupuk dan meningkatkan jiwa kewirausahaan yang didukung oleh empati. Dengan demikian, mereka dapat lebih baik mengidentifikasi peluang bisnis, merespons perubahan pasar, dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan dan mitra bisnis.

Sumber referensi :

- Hetty Karunia Tunjungsari, Ginta Ginting. (2020). *Kewirausahaan Di Era Digital*. Tangerang Selatan: Universitas Terbuka
- <https://ejournal.uin-suska.ac.id/index.php/IJIE/article/view/7124/3979>
- <https://journal.uiad.ac.id/index.php/adz-dzahab/article/view/586>
- <https://journal.untar.ac.id/index.php/JMDK/article/view/18263>