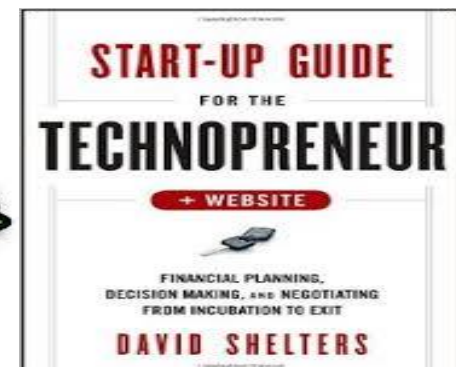
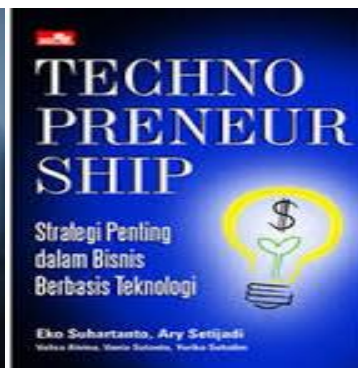


بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

MOTIVASI TECHNOPRENEUR

STT NE





ERA REVOLUSI INDUSTRI KEEMPAT



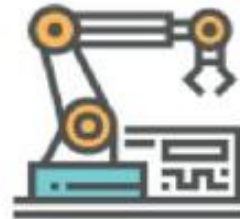
1st Industrial Revolution WATER & STEAM

Steam and water power replace human and animal power with machines.



2nd Industrial Revolution ELECTRICITY

Electricity, internal combustion engines, airplanes, telephones, cars, radio, and mass production.



3rd Industrial Revolution AUTOMATION

Electronics, the internet and IT used to further the automation of mass production.



4th Industrial Revolution CYBER-PHYSICAL SYSTEMS

Driverless cars, smart robotics, materials that are lighter and tougher, and a manufacturing process built around 3D printing.

Impact kepada Bisnis

- Menemukan efisiensi dan cara baru di setiap *value chain* dari produk
- Disrupsi di berbagai industri, terutama yang bertemakan *sharing economy* (contoh: Uber dan Gojek)

Impact kepada Masyarakat

- Mudah untuk mendapatkan informasi dan membandingkan berbagai produk
- Tantangan: terjadinya *shifting* di lapangan pekerjaan, harus beradaptasi dengan cepat dan hilangnya privasi



The NEW ECONOMY WHAT ARE THEY

Consumer digital

- Ecommerce



www.rumah123.com

- Transportation and Logistic



- Travel



- Food



- Education



Fintech

- P2P Lending



- Crowdfunding



- Payment



- Blockchain



- Other (banking, investment, insurance)



Technology

- 3D Printing



- Drones



- Robotics and automation



- Driverless car / transport





POTENTIAL MARKET FINTECH INDONESIA

Indonesia has all the ingredients for Fintech – large tech savvy population that is under-banked.

1

Large Population

- 255 mn
- 42% Gen Y and Z

2

Growing Middle Class

- Per capita income is growing from US\$ 560 in 2000 to US\$3,630 in 2014
- Middle and Affluent Class (MAC) - 74 mn in 2013 doubling to 141 mn in 2020
- Every year 8-9 mn new middle class citizens

3

Indonesians are Tech Savvy

- 132 mn internet users
- 326 mn mobile subscriptions
- 65 mn smartphones
- 70% of webpages viewed from mobile phone
- 2 hrs 51 mins spent on social media

4

Most Indonesians are Unbanked

- 64% don't have a bank account
- Only 50% send money through bank accounts
- Only 27% save money in a bank account
- Only 9% use credit cards for payments
- 49mn SMEs do not have a bank account

5

Large Financing Gap

- 44% of Indonesian borrow from friends & family
- Only 34.8% of GDP financed by bank credit

6

Regulatory Gap

- Formal credit heavily regulated with high market barriers.
- Fintech was until Dec 2016 unregulated with low entry barriers



KEY CHALLENGES FINTECH INDONESIA

Indonesia has all the ingredients for Fintech – large tech savvy population that is under-banked.

UNCLEAR REG. ENVIRONMENT

- Before Nov 2016 Fintech 3.0 /3.5 completely unregulated
- Bank Indonesia & OJK have recently issued regulations covering the most popular Fintech 3.0 activities in Indonesia
- Regulators concerned about Consumer Protection and National Security Protection

FOREIGN OWNERSHIP RESTRICTIONS

- Max 80% foreign ownership P2P
- Max 20% foreign ownership for card providers (e-wallet) and e-payment gateways

FUNDING ISSUES

- Large number of start-ups competing for funding while
- 12 local capital owners invested in Fintech (both in Indonesia and abroad)
- 20 foreign investors invested in Fintech that are operational in Indonesia
- Disclosed funding was IDR486 Bn in 2016

LACK OF LOCAL TALENT

Young companies have great need for Data Analysts while more established Fintech require Risk Management specialists

LOW CONSUMER AWARENESS

- 72% of consumers unaware about "Fintech"
- Only 18% had used Fintech services
 - 81% used Fintech owned by a bank (Fintech 2.0)
 - Doku most popular Fintech 3.0

LACK OF COLLABORATION

Collaboration between players (especially banks and Fintech 3.0) will allow each player to focus on their strength and provide better services

UANG BERSUMBER dari IDE

- Tulis sebuah daftar 10 hal yang bisa kita lakukan secara legal dan formal sehingga kita dapat membeli yang anda inginkan tanpa meminta pada orang tua / mengandalkan gaji.
- Bagaimana kita bisa mempunyai uang untuk sesuatu yang kita inginkan, misal: untuk ZISWAF, untuk Qurban, untuk buat usaha, untuk pergi Haji / Umroh dll



USA TODAY PELUANG MENDAPAT U\$ 1 JUTA

No	Jenis Peluang	Peluang
1	Memiliki bisnis kecil	1.000 : 1
2	Bekerja untuk perusahaan dot.com	10.000 : 1
3	Menabung U\$ 800 / bulan selama 30 tahun	1.500.000 : 1
4	Memenangkan kuis	4.000.000 : 1
5	Judi atau Kasino	6.000.000 : 1
6	Menang Lotere	12.000.000 : 1
7	Warisan U\$ 1 juta	12.000.000 : 1



SIFAT ENTREPRENEUR

1. Kemampuan (IQ & Skill)

- membaca peluang;
- berinovasi;
- mengelola;
- menjual.



2. Keberanian (EQ & Mental)

- mengatasi ketakutan;
- mengendalikan resiko
- keluar dari zona kenyamanan.



SIFAT ENTREPRENEUR

3. Keteguhan Hati (Motivasi Diri)

- *persistence (ulet), pantang menyerah;*
- *determinasi (teguh dalam keyakinannya);*
- *Kekuatan akan pikiran (power of mind) bahwa Anda juga bisa.*

4. Kreativitas

- *mencari peluang (experiences)*



Menurut Edison:

Ada 3 pokok utama yang harus dimiliki :

- 1. Kenal diri;*
- 2. Percaya diri;*
- 3. “Menjual diri”*



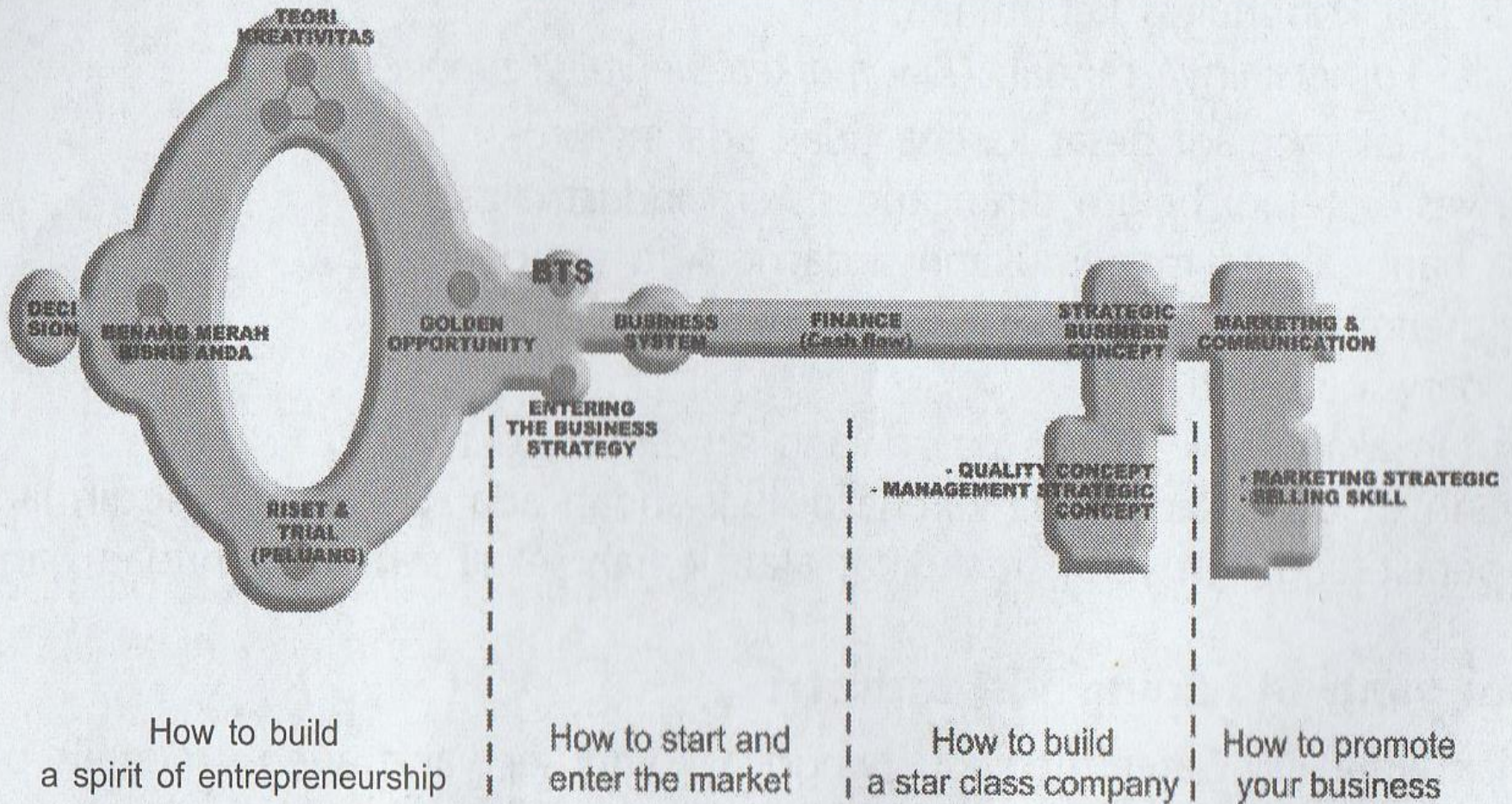
SIFAT ENTREPRENEUR

- ☐ *Pengetahuan (knowledge);*
- ☐ *Kemampuan (skill)*
- ☐ *Pengalaman (experiences);*
- ☐ *Jaringan (networking);*
- ☐ *Informasi (information);*
- ☐ *Sumber yang ada (sources): uang, bakat, lingkungan, keluarga, dll.*
- ☐ *Waktu (time);*
- ☐ *Masa depan dan kesempatan (future & opportunity).*



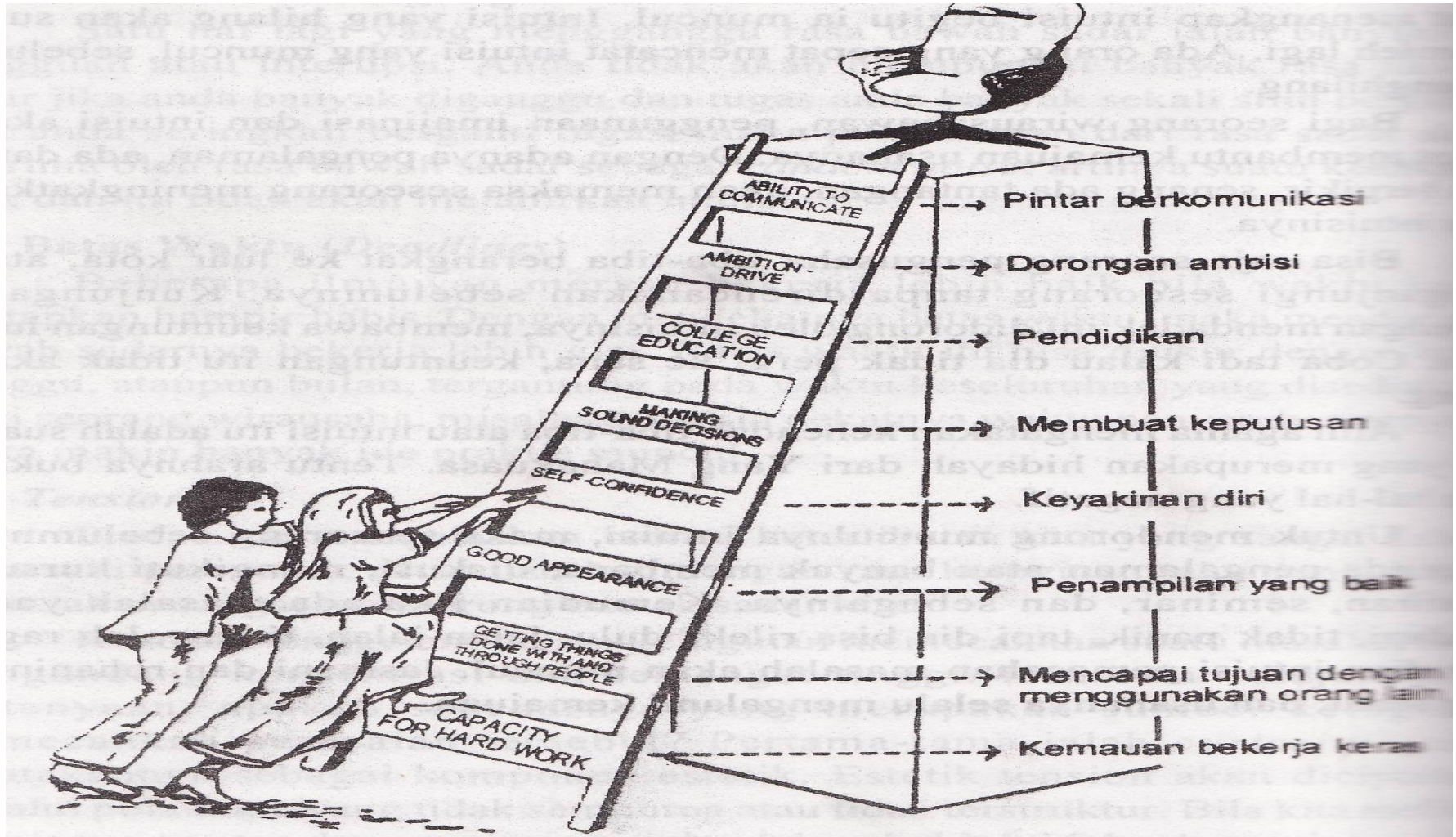


The KEY of ENTREPRENEURSHIP



The Key of Entrepreneurship

MENJADI TECHNOPRENEUR



KUADRAN ENTREPRENEUR

MODAL

PENCARIAN???

HUTANG / PINJAM BANK

MENABUNG

MEMAHAMI POLA ARUS KEUANGAN

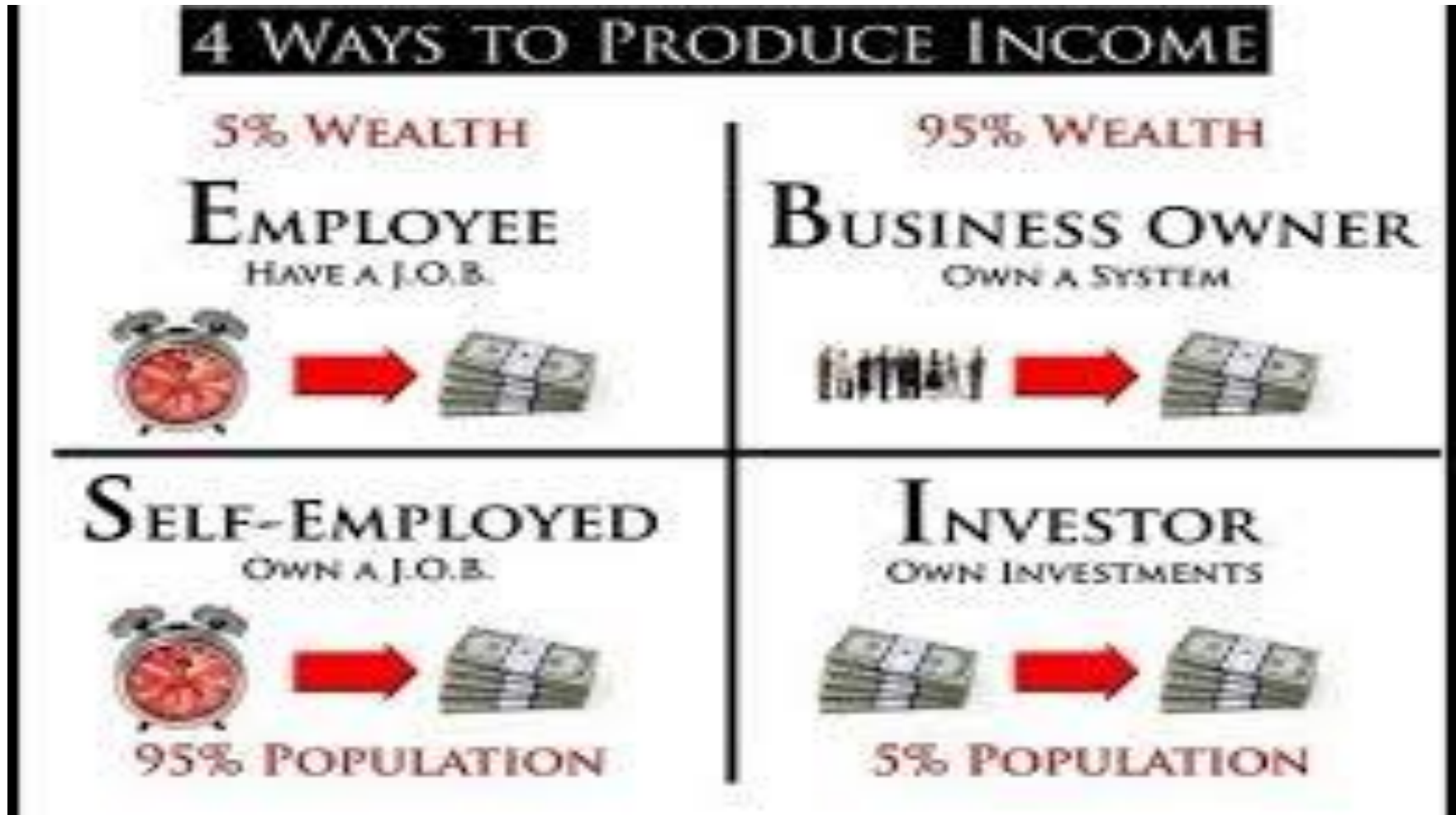
YAITU ASET DAN LIABILITAS

E (EMPLOYEE) Bekerja Dalam Sistem "Mengurus Sistem Orang Lain"	B (BUSINESS) Membuat sistem Franchise Konsultan Kontraktor
S (Self Employee) Sistem itu Sendiri	I (Investor) Mendapatkan Uang dari Uang

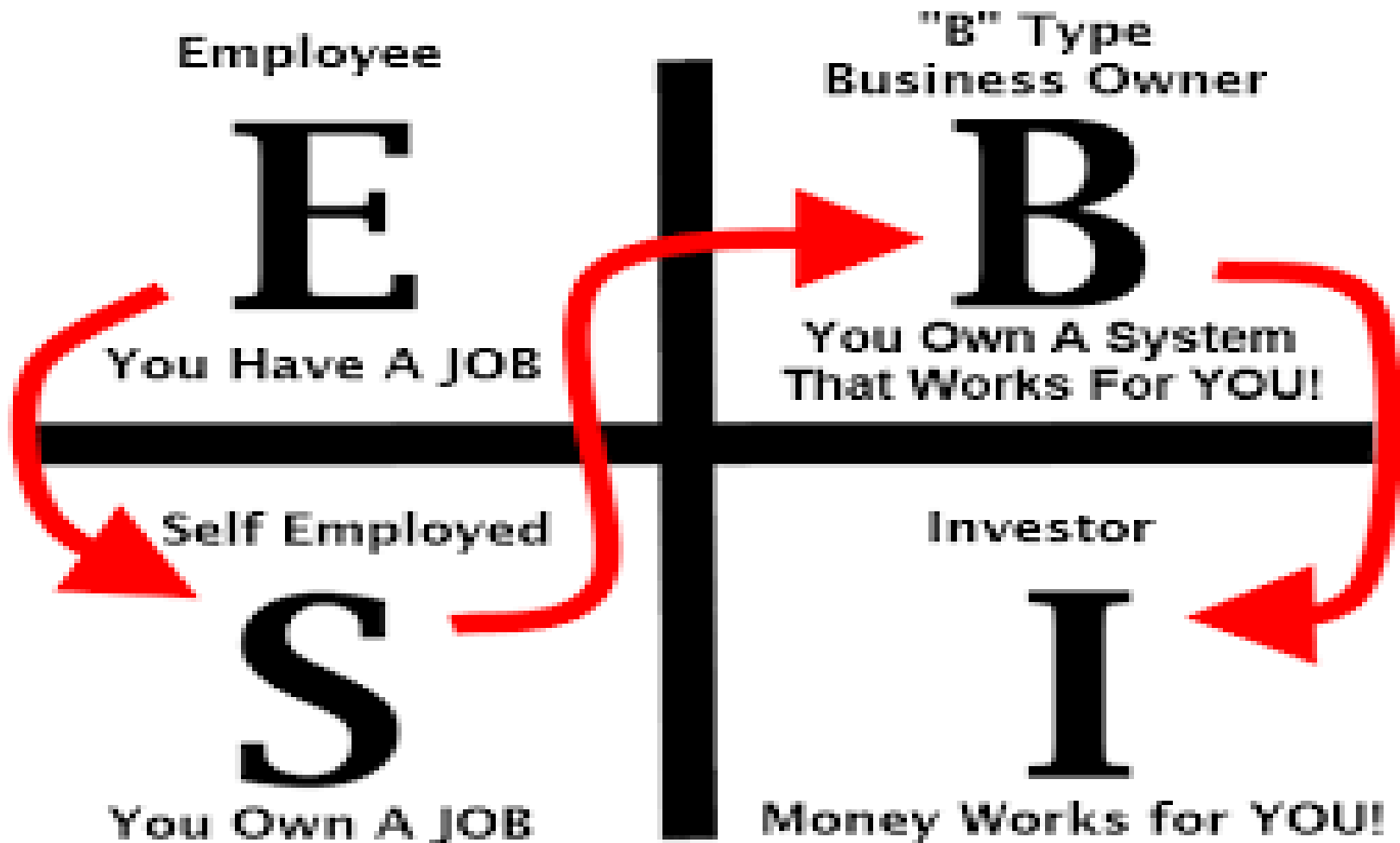
**BAGAIMANA dengan RUMAH kita??? DIAGUNKAN? DISEWA
KAN?**

MOBIL Kita???

CASH FLOW QUADRANT



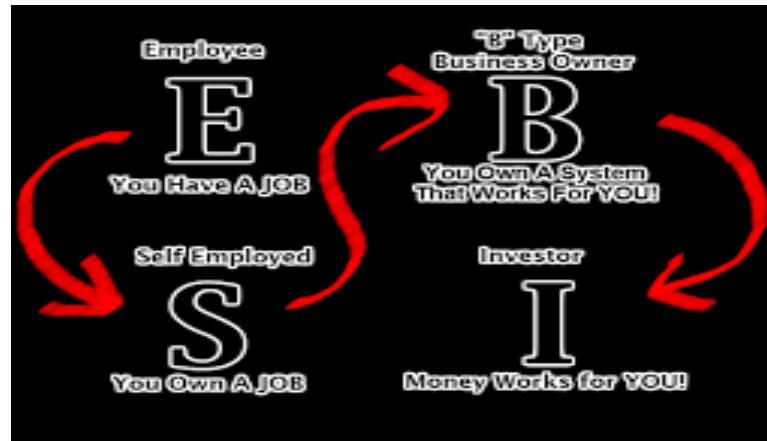
CASH FLOW QUADRANT



KITA DI 4 QUADRANT

Contoh: seorang Programmer

- Sebagai E: Manajer / Staff Perusahaan TIK
- Sebagai SE: Menerima PartTime Programmer, Mendirikan kantor konsultan
- Sebagai B: Memiliki sebuah Toko TIK, Toko Online, Warnet / Game Center
- Sebagai I: Saham di berbagai perusahaan, Properti, Deposito dll





3 CARA KITA DI QUADRANT B

1. Mencari seorang pembimbing yaitu orang yang sudah melakukan apa yang ingin kita lakukan & berhasil dalam melakukannya.
2. Usaha waralaba, dengan membeli kita membeli sebuah sistem yang sudah berjalan dan sudah terbukti keampuannya. Bukan membuat sistem sendiri dan memusatkan pada upaya mengembangkan SDM.
3. Pemasaran jaringan yaitu sistim distribusi langsung atau MLM.
4. Start Up.



GENERATION EVOLVEMENT in INDONESIA

	Angkatan '45	Angkatan '66	Oil Boomer	Media Boomer
Born between	1900 - 1945	1946 - 1969	1970 - 1989	1990 - 2009
Age today	69 - 100 y.o.	45 - 68 y.o.	25 - 44 y.o.	5 - 24 y.o.
Historical event	Colonialism era, independence movement.	Clash of ideology, Soekarno, cold war.	Oil boom export, new order, media controlling.	98 crisis, reformation era, media boom, internet.
Advertising dominant touch points	TV, media cetak, outdoor	TV, radio, internet, media cetak, outdoor	Internet, social media, TV, radio	Internet, social media, TV, alternative media
Population	8 mio	45 mio	75 mio	90 mio



GENERATION EVOLVEMENT in INDONESIA

	Angkatan '45	Angkatan '66	Oil Boomer	Media Boomer
Response to digital marketing	Encounter → learn	Encounter → learn → action	Encounter → engage → action → share	Encounter → engage → action → evaluate → share
Relationship with technology	Adapting	Working with	Daily integration	Native
Desired product benefit	Specific benefit	Total solution	Long-term relationship	Networked
Motivated by...	Quality	Style	Innovation	Creativity
Product should mainly offer ...	Satisfaction	Status symbol	Freedom	Connection and sharing



GENERATION EVOLVEMENT in INDONESIA

	Angkatan '45	Angkatan '66	Oil Boomer	Media Boomer
Self-concept	Actual-self, ideal-self, social ideal-self	Actual-self, ideal-self, social ideal-self	Actual-self, ideal-self, social ideal-self, virtual actual- self, virtual ideal-self	Actual-self, ideal-self, social ideal-self, virtual actual- self, virtual ideal-self
Key digital reference group	Family	Family, peer	Family, peer, virtual community	Family, peer, virtual community
Key source of information in digital purchase	Manufacturer website, seller website	Manufacturer website, seller website, search engine	Search engine, social media, messaging group	Search engine, social media, messaging group, special interest website
Money orientation	Save money, prepare for the worst	Spend on value	Invest	Enjoy while you can



The DRIVERS of CHANGE in INDONESIA

Digital marketing and **social media marketing** has been changed dramatically in Indonesia.

It started to get traction from enormous growth, specifically driven by **e-commerce** and **cheaper cost of data**.

Startup boom also help in increasing the number of digital advertising.

Cost of Data

Less expensive, getting more cheaper, however not yet affordable for most.

Digital Ads is the New Battleground

The rise of e-commerce and OS spark campaign or ads competition.

Startup Boom

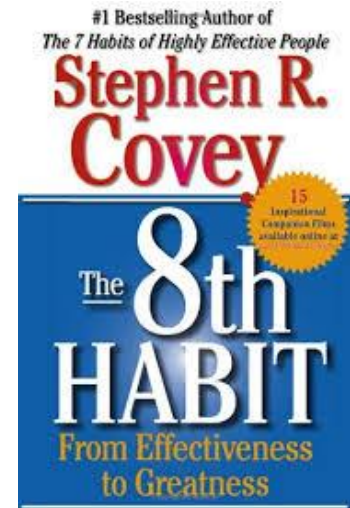
Startup spend on digital advertising. Targeting new user.

Socmed as Engagement Center

Socmed become main contact point between customer and company.

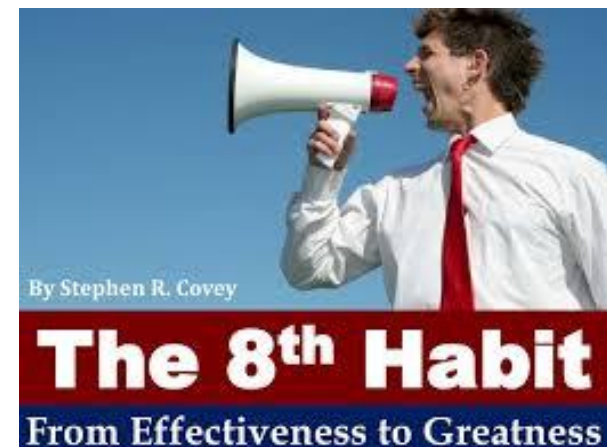
8th HABITS STEPHEN COVEY

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



The Eight Habits of highly effective people.

1. They take initiative. ("Be Proactive")
2. They focus on goals. ("Begin with the End in Mind")
3. They set priorities. ("Put First Things First")
4. They only win when others win. ("Think Win/Win")
5. They communicate. ("Seek First to Understand, Then to Be Understood")
6. They cooperate. ("Synergize")
7. They reflect on and repair their deficiencies. ("Sharpen the Saw")
8. They find their voice and help others find theirs.



HABIT1 PROACTIVE

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



HABIT1 PROACTIVE



Sniff dan Scurry

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



Hem dan Haw

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

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

HABIT2 BEGIN with the END in MIND

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



The Secret To Success

- 1) Begin at the right place
- 2) Head in the right direction
- 3) Persevere until won!

HABIT2 BEGIN with the END in MIND

- Untuk menjadi seseorang yang berorientasi pada tujuan, maka lakukanlah dalam hidup kita langkah-langkah sebagai berikut:
 - Tetapkan tujuan akhir (misalnya: Hidup yang bahagia, sehat, terjamin secara ekonomi dan sejahtera);
 - Tentukan langkah-langkah kecil untuk mencapai tujuan tersebut (misalnya: Menyelesaikan studi, bekerja selama 5 tahun, lalu membuka usaha);
 - Perhatikan setiap kemajuan yang sudah dicapai (misalnya: Melakukan evaluasi, lalu berevolusi, pindah usaha, merekrut manajer, memperbaiki proses produksi);
 - Saat dapat mencapai *goal*, rayakanlah bersama keluarga dan sahabat;
 - Pikirkan tujuan-tujuan baru yang lebih menantang (eHow, 2009).



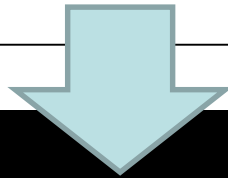
HABIT3 FIRST THINGs FIRST

Jadikanlah kebiasaan ini berkaitan dengan sikap yang mengedepankan prioritas

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

URGENT → situasi yang mendesak

PENTING → membutuhkan perhatian yang besar



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

HABIT3 FIRST THINGs FIRST

Ingatlah!

Tidak Semua Masalah Harus Menjadi Prioritas

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

	<i>Urgent</i>	<i>Not Urgent</i>
<i>Important</i>	1 The Procrastinator *Exam tomorrow *Friend gets injured *Late for work *Project due today *Car breaks down	2 The Prioritizer *Planning, Goal setting *Essay due in a week *Exercise *Relationships *Relaxation
	3 The "Yes- Man" *Unimportant phone calls *Interruptions *Other people's small problems *Peer Pressure	4 The Slacker *Too much tv *Endless phone calls *Excessive computer games *Mall marathons *Time wasters
<i>Not Important</i>		

	MEDESAK	TIDAK MEDESAK
PENTING	PENTING DAN GENTING 	PENTING dan Tidak Genting 
TIDAK PENTING	Tidak Penting dan GENTING 	Tidak penting dan Tidak genting 

HABIT4 THINK WIN-WIN

Berwirausaha Pada Dasarnya Adalah Berupaya Untuk Memenangkan Kehidupan.

*Managing differences:
the possible combinations*



Jika saya,...

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



HABIT5 FIRST to be UNDERSTAND

Seorang Wirausaha haruslah:

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

Before you act, *listen.*
Before you react, *think.*
Before you spend, *earn.*
Before you criticize, *wait.*
Before you pray, *forgive.*
Before you quit, *try.*

—Ernest Hemingway

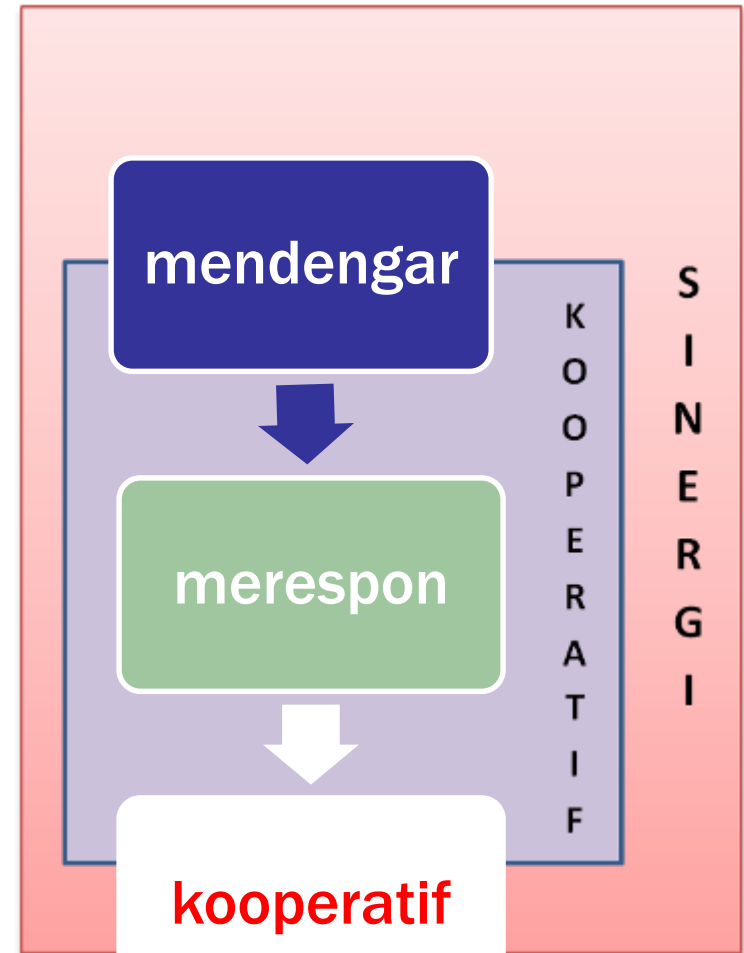
www.spirituallythinking.blogspot.com

HABIT6 SYNERGIZE (1+1>2)

Seorang Wirausaha:

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

carilah rekan usaha yang saling melengkapi, yang berorientasi pada *sinergi* agar kita dapat berorientasi pada tindakan.



HABIT7 SHARPEN the SAW

Upaya yang dapat dilakukan adalah :

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

Smart Mistakes Vs. Dumb Mistakes

(Ingatlah: Ketika manusia menciptakan pensil, manusia juga menciptakan penghapus)



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

HABIT8 FIND YOUR VOICE & INSPIRE OTHERS

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

Potensi diri, pada empat elemen utama



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



UMUR MULAI ENTREPRENEUR

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

CIRI ENTREPRENEUR

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

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



CATATAN KEBERHASILAN

1. Menaklukkan rasa takut ditolak
2. Berhenti mencemaskan apa yang dikatakan orang lain
3. Belajar memimpin orang
4. Bekerja dengan berbagai jenis orang yang berbeda — sulit dalam bisnis
5. Mencari organisasi yang mempunyai komitmen mengembangkan orang sebagai manusia —bukan seorang wiraniaga



KUNCI SUKSES ENTREPRENEUR

Menurut Gede Prama (2004) setidaknya empat hal harus menjadi perhatian:

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



KUNCI SUKSES ENTREPRENEUR

Untuk menjadi sukses orang harus :

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



TIPE KEPERIBADIAN ENTREPRENEUR

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

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



TIPE KEPERIBADIAN ENTREPRENEUR

Menurut Dion (2008) dalam bukunya yang berjudul 8 Revolusi Sikap Menjadi Entrepreneur:

1. Berani mencoba (memulai)
2. Sikap terhadap uang (pengendalian dalam penggunaan uang)
3. Mematahkan mitos (untuk menjadi kaya kita harus terlahir kaya, kita harus cemerlang secara akademis, semua itu hanyalah keberuntungan dll)
4. Kekuatan dalam sebuah kegagalan (kegagalan adalah guru yang terbaik, kegagalan akan membuat Anda mengubah tindakan, kegagalan akan membuat lebih berhati-hati, kegagalan membuat kita lebih waspada.
5. Miliki motivasi diri
6. Deklarasi sikap dengan perkataan.
7. Sadar akan kelemahan diri
8. Konsisten dan 'action'.



DISKUSI KELOMPOK

1. Menentukan APPS untuk Tugas Paper dan Presentasi I dengan metode ATM
2. Membuat Time line pengerjaan Paper dan Presentasi I (menghubungi narasumber, mengunjungi dan diskusi dengan nara sumber, mencari data data usaha nya, membuat paper dan membuat presentasi nya). Jangan lupa membuat dokumentasi (foto dan video) yang ditampilkan dalam laporan

