



KEWIRAUSAHAAN I



UNIVERSITAS INABA

Kepercayaan Diri
Fanji Wijaya, S.Kom., M.M.

BAB 5

KEPERCAYAAN DIRI

Sub CPMK: Mahasiswa dapat membangun motivasi dan kepercayaan diri dalam berwirausaha

1. Konsep Diri dan Motivasi dalam Kewirausahaan

Pada kenyataannya terdapat banyak faktor yang dapat menentukan keberhasilan wirausahawan dalam menyelesaikan tugasnya, baik faktor dari dalam maupun dari luar wirausahawan. Oleh karena itu, yang terpenting sebagai seorang wirausahawan diharapkan memiliki kekuatan dari dalam diri untuk mengatasi semua hambatan yang akan diterima, khususnya konsep diri yang positif dan motivasi yang tinggi.

Konsep diri memiliki peran yang sangat penting bagi wirausahawan untuk menyelesaikan tugasnya, dalam membentuk penguatan dari dalam diri untuk mengatasi kesulitan ataupun hambatan yang dihadapi saat menyelesaikan tugasnya. Hal ini karena setiap orang akan bertindak laku sesuai dengan konsep dirinya. **Konsep diri** adalah bagian dari medan fenomena yang terdiferensiasikan menjadi beberapa pola pengamatan dan penilaian sadar “I” dan “Me” Kesadaran ini disebabkan oleh tingkah laku yang akan dikerjakan (Roger dalam Hjelle, 1992).

Konsep diri setiap wirausahawan mungkin positif, mungkin pula negative. Dengan konsep diri positif, wirausahawan akan memperoleh cara penyesuaian diri yang baik sebab konsep diri yang positif akan membuat wirausahawan memiliki kepercayaan diri, tingkat penghargaan diri yang tinggi, rendahnya perasaan inferior, serta kemampuan melihat diri secara realistis. Dengan demikian, wirausahawan cenderung memiliki **motivasi yang tinggi** dalam menyelesaikan tugasnya. Sebaliknya, individu yang memiliki konsep diri negatif secara sadar ataupun tidak sadar akan mengarahkan

pada penyesuaian diri yang buruk. Ia banyak mengalami perasaan tidak menentu, tidak memadai, inferior, dan sering menggunakan bentuk mekanisme pertahanan ego sehingga motivasi dalam dirinya sering tidak menentu pula. Dengan demikian, motivasi untuk menyelesaikan tugasnya.

2. Sifat yang Perlu Dimiliki Wirausahawan

Seorang wirausahawan harus mampu melihat ke depan, berpikir dengan penuh perhitungan, mencari pilihan dari berbagai alternatif masalah dan pemecahannya. B.N.Marbun (1999) mencirikan sifat yang perlu dimiliki seorang wirausahawan yaitu sebagai berikut

Ciri-ciri	Watak
a. Percaya diri	<ul style="list-style-type: none">• Kepercayaan (keteguhan)• Ketidaktergantungan, kepribadian yang mantap• Optimisme
b. Berorientasi tugas dan hasil	<ul style="list-style-type: none">• Kebutuhan atau haus akan prestasi• Berorientasi laba atau hasil• Tekun dan tabah• Tekad, kerja keras, motivasi• Energik dan penuh inisiatif
c. Pengambil risiko	<ul style="list-style-type: none">• Mampu mengambil risiko• Suka pada tantangan
d. Kepemimpinan	<ul style="list-style-type: none">• Mampu memimpin• Dapat bergaul dengan orang lain• Menanggapi saran dan kritik
e. Keorisinalan	<ul style="list-style-type: none">• Inovatif (pembaharu)• Fleksibel• Banyak sumber

	<ul style="list-style-type: none">• Serbabisa• Mengetahui banyak
f. Berorientasi ke masa depan	<ul style="list-style-type: none">• Pandangan ke depan• Perseptif
g. Kreativitas	<ul style="list-style-type: none">• Produk barang baru• Produk barang daur ulang• Produk barang modifikasi

a. Percaya Diri

Sifat-sifat utama tersebut dimulai dari pribadi yang mantap, tidak mudah terombang-ambing oleh pendapat dan saran orang lain. Akan tetapi, tidak langsung menolak saran-saran orang lain dan menjadikannya sebagai masukan untuk dipertimbangkan. Bersikap optimis, Insya Allah bisnisnya akan berhasil.

Orang yang percaya diri tidak bergantung pada orang lain. Ia memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi, objektif, dan kritis. Ia tidak hanya menyerap pendapat atau opini orang lain, tetapi juga mempertimbangkan secara kritis. Emosionalnya boleh dikatakan sudah stabil, tidak gampang tersinggung. Tingkat sosialnya tinggi, menolong orang lain, dan dengan Khaliq Sang Pencipta, Allah SWT. Wirausahawan seperti ini dapat menjalankan usahanya secara mandiri dan jujur, sehingga disenangi oleh semua relasinya.

b. Berorientasi pada Tugas dan Hasil

Orang ini tidak mengutamakan prestise dulu, tetapi mengedepankan prestasi. Setelah berhasil, prestisenya akan naik

c. Pengambilan Risiko

Wirausaha harus berani mengambil risiko, seperti persaingan, harga naik-turun, barang tidak laku, dan sebagainya. Sekalipun demikian, semua tantangan ini harus dihadapi dengan penuh perhitungan. Seorang wirausahawan adalah penentu risiko, bukan sebagai penanggung risiko. Sebagaimana dinyatakan Drucker, mereka yang ketika menetapkan sebuah

keputusan telah memahami secara sadar risiko yang akan dihadapi, dalam arti risiko itu sudah dibatasi dan terukur. Kemudian, kemungkinan munculnya risiko itu diperkecil. Dalam hal ini, penerapan inovasi merupakan usaha yang kreatif untuk memperkecil kemungkinan terjadinya risiko

d. Kepemimpinan

Ini adalah faktor kunci bagi seseorang wirausaha. Dengan keunggulan bidang kepemimpinan, seseorang wirausaha akan sangat memerhatikan orientasi pada sasaran, hubungan kerja/ personal, dan efektivitas. Pemimpin yang berorientasi pada ketiga faktor di atas, senantiasa tampil hangat, mendorong pengembangan karier stafnya, disenangi bawahan, dan selalu ingat pada sasaran yang hendak dicapai.

Sifat kepemimpinan ada dalam diri masing-masing individu. Akan tetapi, hal ini bergantung pada masing-masing individu dalam menyesuaikan diri dengan organisasi atau orang yang dipimpin.

Ada pemimpin yang disenangi oleh bawahan, mudah memimpin sekelompok orang, ia diikuti, dipercayai oleh bawahannya. Akan tetapi, ada pula pimpinan yang tidak disenangi oleh bawahan, banyak curiga pada bawahannya. Menanam kecurigaan pada orang lain akan berakibat buruk pada usaha yang sedang dijalankan. Pemimpin yang baik harus mau menerima kritik dari bawahan, ia harus bersifat responsif.

e. Keorisinalan

Sifat orisinal tentu tidak selalu ada pada diri seseorang. Orisinal, artinya tidak mengekor pada orang lain. Orisinal tidak berarti baru, tetapi mencerminkan hasil kombinasi baru atau reintegrasi dari komponen-komponen yang sudah ada, sehingga melahirkan sesuatu yang baru. Bobot kreativitas orisinal produk akan tampak berbeda dari yang sudah ada sebelumnya

f. Berorientasi ke Masa Depan

Seorang wirausahawan harus mempunyai visi masa depan, tentang tindakan yang hendak dilakukan dan hasil yang ingin dicapai. Sebuah usaha

bukan didirikan untuk sementara waktu, melainkan untuk selamanya. Oleh karena itu, faktor kontinuitasnya harus dijaga dan pandangan harus ditujukan jauh ke depan. Seorang wirausahawan harus menyusun perencanaan dan strategi yang matang, agar jelas langkah-langkah yang akan dilaksanakan. Fadel Muhammad (1995), menambahkan beberapa identitas yang melekat pada diri seorang wirausahaa.

1) Inovasi

Menurut Joseph Schumpeter, inovasi selalu membawa perkembangan dan perubahan ekonomi. Teori Schumpeter merangsang seseorang untuk berinovasi. Inovasi yang dimaksud bukan suatu temuan yang luar biasa, melainkan suatu temuan yang menyebabkan berdaya gunanya sumber ekonomi kea rah yang lebih produktif.

2) Sikap Tanggap terhadap Perubahan

Sikap tanggap wirausahawan terhadap perubahan relatif lebih tinggi dibandingkan dengan orang lain. Setiap perubahan dianggap mengandung peluang yang merupakan masukan dan rujukan terhadap pengambilan keputusan

3) Bekerja Ekonomis dan Efisien

Seorang wirausahawan melakukan kegiatannya dengan gaya yang smart (cerdas, pintar, bijak), bukan bergaya seperti mandorla bekerja keras, ekonomis, dan efisien untuk mencapai hasil maksimal

g. Kreativitas

Sifat keorisinalan seorang wirausaha menuntut adanya kreativitas dalam pelaksanaan tugasnya. Apa yang dikatakan kreatif? Carol Kinsey Goman menulis:

Beberapa tahun silam, dalam kolom percaya atau tidak dari Koran Ripley, muncul pertanyaan, Selembar lempengan baja harganya 5 dolarJika baja ini dibuat sepatu kuda, harganya meningkat menjadi 10 dolarJika baja ini dibuat jarum jahit harganya akan menjadi 3.285 dolar dan jika dibuat arloji

nilainya akan meningkat menjadi 250.000 dolar. Perbedaan harga 5 dolar dan 250.000 dolar terletak pada kreativitas. Jadi, kreativitas adalah menghadirkan gagasan baru.

Inovasi adalah penerapan secara praktis gagasan yang kreatif. Contoh kegiatan kreativitas adalah sebagai berikut:

- 1) Pencipta sepatu roda, gabungan antara sepatu dengan roda
- 2) Seorang wirausaha membuat berbagai kreasi dalam kegiatan usahanya, seperti susunan barang, pengaturan rak pajangan, menyebarkan brosur promosi, dan sebagainya

Dengan demikian, kreativitas adalah kemampuan untuk membuat kombinasi-kombinasi baru atau melihat hubungan-hubungan baru antarunsur data variabel yang sudah ada sebelumnya.

3. Faktor-faktor yang Menyebabkan Kegagalan Wirausaha

Menurut Zimmerer (dalam Suryana, 2003: 44–45) ada beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya, yaitu sebagai berikut.

- a. Tidak kompeten dalam manajemen atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama kegagalan wirausaha.
- b. Kurang berpengalaman, baik dalam kemampuan mengoordinasikan, keterampilan mengelola sumber daya manusia maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan.
- c. Kurang dapat mengendalikan keuangan, misalnya memelihara aliran kas. Mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat. Kekeliruan dalam memelihara aliran kas akan menghambat operasional perusahaan.
- d. Gagal dalam perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan, akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.

- e. Lokasi yang kurang memadai. Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sulit beroperasi karena kurang efisien.
- f. Kurangnya pengawasan peralatan. Pengawasan erat kaitannya dengan efisiensi dan efektivitas. Kurang pengawasan dapat mengakibatkan penggunaan alat tidak efisien dan tidak efektif.
- g. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati, kemungkinan gagal menjadi besar.
- h. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi. Wirausaha yang kurang siap menghadapi dan melakukan perubahan, tidak akan menjadi wirausaha yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya dapat diperoleh apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.

Keberhasilan atau kegagalan wirausaha sangat dipengaruhi juga oleh sifat dan kepribadian seseorang. Steinhoff dan John F. Burgess (dalam Suryana, 2003: 16) mengemukakan bahwa kewirausahaan yang berhasil pada umumnya memiliki sifat-sifat kepribadian (*entrepreneurial personality*) sebagai berikut:

- a. kepercayaan diri;
- b. kemampuan mengorganisasi;
- c. kreativitas;
- d. suka tantangan.

Kelemahan wirausaha Indonesia menurut Heidjrachman Ranu Pandojo yang perlu diperbaiki adalah:

- a. mentalitas yang meremehkan mutu;
- b. mentalitas yang suka menerabas;
- c. tidak percaya pada diri sendiri;

- d. tidak berdisiplin murni;
- e. mentalitas yang suka mengabaikan tanggung jawab.

Mengapa Skill “Berpikir Praktis” Penting?

Banyak orang yang beranggapan bahwa berpikir sederhana saja, cukup bayangkan masalah dan cari solusi maka masalah yang didapat akan berakhir. Namun pada faktanya tidak demikian. Maka dari itu kemampuan “Berpikir Praktis” ini sangat penting untuk dimiliki banyak orang apalagi bagi mereka yang memiliki jabatan/posisi/tugas penting. Adapun selain menambah pengalaman untuk memahami kondisi lingkungan, juga untuk memudahkan kita beradaptasi pada lingkungan serta menggali informasi lebih dalam terkait lingkungan disekitar kita. Disamping itu juga memudahkan kita dalam memberikan keputusan dalam setiap masalah yang ada disekitar kita.

Tips Meningkatkan Kemampuan Berpikir

1. Brainstorming, mengupayakan pencarian penyelesaian dari suatu masalah tertentu dengan mengumpulkan gagasan secara spontan. Biasakan untuk memunculkan ide tanpa berpikir terlalu lama atau rumit.
2. Mencoba berpikir dengan sudut pandang berbeda, Gunakan asumsi kita dalam berpikir, atau juga bisa memainkan pernyataan “Jika - Maka.”
3. Jangan takut ambil risiko, Tidak ada dari setiap pilihan dan keputusan yang kita ambil tidak mengandung keuntungan dan resiko. Maka siapkan diri anda untuk menghadapi resiko dari pilihan yang telah kita ambil sebagai bentuk pengalaman di masa mendatang.

Faktor X Dalam Kewirausahaan

Setiap orang di dunia ini pasti memiliki perbedaan. Masing-masing memiliki potensi dan bakat yang berlainan dan mungkin bersifat unik.

Terdapat beberapa orang yang dengan baik mampu mengenali dan mengembangkan potensi atau bakat yang dimilikinya. Namun tidak sedikit juga orang yang bahkan belum menyadari akan potensi dan bakat yang dimilikinya.

Sama halnya dengan bakat dan potensi, faktor “X” melekat pada diri manusia. Masing-masing manusia memiliki faktor “X” yang berbeda dalam faktor ukuran. Terkadang ada manusia atau orang yang memiliki faktor “X” yang kecil, terkadang ada pula manusia atau orang yang memiliki faktor “X” yang cukup besar. Besar kecilnya ukuran faktor “X” ini ditentukan oleh seberapa jauh seseorang menggali dan mengembangkan faktor “X” tersebut.

Dalam wirausaha, faktor “X” yang melekat pada diri manusia ini memiliki pengaruh terhadap suatu usaha. Namun, tanpa penggalian dan pencarian akan faktor “X” itu sendiri, semua sia-sia. Faktor “X” dapat dikatakan berpengaruh pada usaha apabila seseorang yang memilikinya telah menemukan kunci atau pintunya.

Faktor X merupakan faktor yang melekat pada diri semua orang, tak berwujud benda namun dapat dirasakan. Pada diri seorang entrepreneur faktor X sangat mempengaruhi geraknya dalam menjalankan usaha. Awalnya faktor X tidak ada atau sangat kecil sekali, namun apabila kita tekun maka faktor tersebut akan muncul dan tumbuh karena ia hidup. Karena ia hidup, ia pun dapat mati.

Dalam bisnis, faktor x dapat diartikan sebagai kesempatan atau permasalahan jika anda ubah, eliminasi atau selesaikan akan menghasilkan keuntungan yang lebih dari pesaing anda. Dalam istilah lain, faktor x dapat juga disebut sebagai bakat, kerja keras, kejujuran, kecerdasan, keterampilan, penampilan fisik, sikap serta pendidikan. Pendapat para ahli mengenai faktor X menurut :

Larry Brauner menyebutkan bahwa ada enam cara untuk memperkuat faktor x anda melalui komitmen, kepercayaan, produksi, diversifikasi, analisis, dan perencanaan.

Darren Hardy menyebutkan bahwa faktor x orang yang sukses adalah mampu menerima tanggung jawab pribadi.

Dalam bisnis factor X merupakan salah satu kunci untuk mengatur startegi agar bisnis yang anda jalankan sesuai dengan yang anda inginkan. Untuk dapat merencanakan strategi yang efektif, maka perlu untuk melihat suatu bisnis dalam berbagai sudut pandang.

1. Pikirkan industri anda dari sudut pandang customer.
2. Pikirkan industri anda dari sudut pandang pengusaha.
3. Datalah jumlah permasalahan yang menyebabkan pengeluaran anda besar ?

Setelah mengetahui permasalahan industri anda, temukanlah cara yang tepat untuk menyelesaikan masalah tersebut.

Contoh Kasus :

Pada tahun 2003, Redbox muncul sebagai usaha rental film. Faktor x yang mereka munculkan adalah melakukan penghematan biaya operasional dengan cara membuat usaha rental film dengan sistem vending machine. Maka, pelanggan dengan mudah melakukan transaksi dan penyewaan film yang diinginkan

Dapat dilihat dari contoh di atas usaha rental film tersebut, masing-masing menunjukkan faktor x dari pemilihan strategi yang tepat dalam bisnis mereka. Dapat juga dilihat bahwa faktor x yang ketiga perusahaan tersebut miliki berbeda satu sama lain. Dengan melakukan beberapa tahap diatas anda akan membuka jalan untuk menemukan faktor x perusahaan anda.

Faktor x tidak hanya dalam perusahaan anda tapi dapat muncul daridiri pribadi anda.

Berikut ini karakteristik faktor X:

1. Faktor x di setiap orang berbeda
2. Salah satu kunci menuju sukses
3. Faktor x dapat muncul dari dalam diri maupun dipengaruhi lingkungan

4. Tidak dapat muncul dalam waktu singkat
5. Faktor x terbentuk melalui tindakan yang anda lakukan

Untuk mengerti dan mengetahui faktor x dalam diri anda, ada berbagai hal yang dapat anda lakukan seperti :

1. Berdiam diri saja sampai anda menemukan faktor x tersebut
2. Lakukan stimulasi untuk mengetahui apa kelebihan anda

Faktor x tidak hanya dibutuhkan dalam keperluan berbisnis. Faktor x juga anda perlukan dalam kehidupan sehari – hari anda. Berikut ini adalah perilaku yang dapat anda terapkan dalam kehidupan sehari – hari untuk memunculkan faktor x anda.

1. *Don't Keep People Waiting*
2. *Don't Take 'no' For An Answer*

Terdapat beberapa tips untuk menemukan dan menggali faktor X tersebut, yaitu :

- a. Kenalilah diri Anda sendiri dan mulailah menimbulkan “X” pada diri Anda.
- b. Carilah pintu yang mampu membuat “X” Anda tumbuh. Datangi dan ketuklah masing-masing pintu itu.
- c. Pintu yang bagus adalah pintu yang di dalamnya terdapat ruang besar bagi Anda untuk berkembang dan di dalamnya terdapat pintu-pintu lain yang dapat Anda buka.
- d. Waspadailah hidup yang nyaman, karena hidup yang demikian dapat membuat hidupmu sulit. Berselancarlah pada gelombang-gelombang ketidaknyamanan dengan berani menembus hal-hal baru yang sulit karena Anda akan mendapatkan pembejaraan-pembelajaran baru.
- e. Pintu yang tepat adalah pintu yang membuat Anda merasa mampu untuk tumbuh dan memberi ruang untuk berkembang.
- f. Mencari gagasan Usaha

Mengenali faktor “X”, terdapat beberapa contoh sikap, tipe dan karakteristiknya. Sikap dalam menghadapi faktor “X” ada beberapa macam, yaitu :

1. Mendingkan saja,

Ia adalah orang yang percaya diri dengan bakatnya dan membiarkan pintu untuk menemukan dirinya. Kalau ia beruntung bisa saja dia berhasil. Namun faktanya, sedikit sekali orang yang sukses menggunakan cara ini.

2. Mengirimkan sinyal positif,

Orang ini sepertinya diam dan menunggu pintu mendatanginya, namun sesungguhnya ia tidak diam. Ia mengirimkan sinyal agar pintu itu bergerak menghampirinya. Dengan kata lain, ia mengetuk pintu itu dengan bahasa tubuhnya, entah dengan penampilan yang menarik, suara yang khas, dan sebagainya.

3. Mencari pintu, mengetuk pintu,

Mencari pintu, mengetuk pintu. Seperti Susan Boyle, masa muda orang ini kurang beruntung. Dia sadar bahwa pintu tidak akan terbuka kecuali mereka mendatangi dan mengetuk-ngetuknya. Karena itu mereka mendatangi sebuah pintu. Pintu itu mungkin hanya dibuka separuh oleh pemilik atau penghuninya. Bisa jadi pemilik pintu itu tidak welcome. Mereka harus pergi mencari pintu lainnya, terus mencari dan mengetuk. Namun begitu berhasil menemukan dan berada di dalam ruang, sikap mereka berbeda-beda:

- a. Ada yang sudah merasa nyaman dengan berada di ruang tunggu. Ia tidak mengerti bahwa ia hanya diterima di ruang itu saja. Ruang itu terlalu kecil, namun ia sudah merasa betah.
- b. Ada yang segera menyadari bahwa ruang itu hanya sekedar ruang tunggu. Jika pintu utama tidak dibuka, ia harus segera keluar untuk mencari pintu lain yang menyambutnya dengan

hangat dan di dalamnya tersimpan pintu-pintu yang boleh ia ketuk dan mengizinkan dia masuk.

Pada dasarnya, sikap adalah pilihan. Terdapat banyak pilihan sikap yang dapat kita gunakan. Untuk menemukan dan menggali faktor “X” tersebut, semua bergantung pada pilihan sikap apa yang kita gunakan. Ada dua tipe faktor “X” yaitu Faktor “X” yang besar dan faktor “X” yang kecil. Semua tergantung bagaimana orang mampu mengembangkan dan menggali faktor “X” yang dimilikinya. Orang dengan faktor “X” yang kecil lebih cenderung cepat puas dan merasa nyaman dengan kondisinya saat ini. Sehingga ia tidak berani beranjak dari zona nyamannya dan tidak mengalami kemajuan. Berbeda dengan orang yang memiliki faktor “X” yang besar, ia akan cenderung merasa tidak cepat puas dan selalu melakukan perubahan-perubahan untuk meninggalkan zona nyamannya dan menghadapi tantangan-tantangan yang ada. Dengan demikian, ia akan semakin menggali faktor “X” yang dimilikinya dan mengembangkannya.

Karakteristik dari faktor “X” adalah sebagai berikut :

- a. Merupakan penentu keberhasilan
- b. Merekat pada diri manusia
- c. Tidak diperoleh dalam waktu sekejap
- d. Namun ia dapat tumbuh dan berkembang menjadi “X” besar
- e. Dapat berasal dari diri sendiri, namun juga dapat berasal dari luar diri
- f. Sekali tumbuh ia dapat dipakai untuk usaha lainnya

2. KECERDASAN FINANSIAL DARI ROBERT T. KIYOSAKI

Sebelum membahas kecerdasan finansial menurut Kiyosaki (2016), sekilas kita bahas mengenai tokoh tersebut, siapa yang tidak mengenal Robert T. Kiyosaki bagi mereka yang berkecimpung dalam dunia bisnis, investasi, keuangan dan property? Robert T. Kiyosaki adalah pengarang kenamaan yang bukunya menjadi best seller dunia. Buku seri Rich Dad, Poor

Dad yang edisinya sudah mencapai dua puluhan judul, telah menginspirasi puluhan juta orang di seluruh dunia agar memperhatikan pendidikan finansialnya khususnya hal yang berkaitan dengan kecerdasan finansial.

Robert T. Kiyosaki bisa dibilang merupakan salah satu guru keuangan dan investasi terbaik di dunia saat ini. Pemaparannya tentang bisnis, investasi, keuangan dan property menjadi rujukan bagi para pebisnis dan investor di seluruh dunia. Bahkan seorang pengusaha besar Amerika Donald Trump pun menyarankan agar setiap orang yang mengalami permasalahan keuangan membaca buku-buku karangan Robert T. Kiyosaki tersebut.

Lalu apa inti Kecerdasan Finansial yang diajarkan oleh Robert T. Kiyosaki :

1. Robert T. Kiyosaki mengajarkan “orang kaya tidak bekerja untuk uang, mereka memiliki uang yang bekerja untuk mereka”. Artinya orang yang benar-benar kaya secara finansial, tidak bekerja untuk uang. Mereka menggunakan uangnya dengan se-efektif mungkin untuk menghasilkan uang yang lebih banyak bagi mereka.
2. Robert T. Kiyosaki mengajarkan “orang kaya mengerti perbedaan antara aset dan liabilitas”. Bagi Robert T. Kiyosaki versi aset bagi dirinya, tidak sama dengan pengertian aset menurut akuntansi pada umumnya. Robert T. Kiyosaki mengatakan mengenai pengertian Aset dan Liabilitas (Kewajiban) sebagai berikut :
“Aset adalah segala sesuatu yang memasukkan uang ke dalam kantong Anda, dan
Liabilitas (kewajiban) adalah segala sesuatu yang mengeluarkan uang dari kantong Anda”.
3. Robert T. Kiyosaki mengajarkan “Uruslah Bisnis Anda Sendiri”. Dalam hal ini Robert T. Kiyosaki menekankan kepada setiap orang agar mempertahankan dan mengurus kolom aset dalam laporan keuangan mereka. Menciptakan aset-aset riil yang benar-benar menghasilkan

uang di dalam kolom aset mereka. Gambarnya bisa kita lihat melalui ilustrasi di bawah ini.

4. Robert T. Kiyosaki mengajarkan “orang kaya memahami sejarah pajak dan mengetahui kekuatan korporasi”. Mereka yang benar-benar kaya tahu bahwa ada celah pajak bagi korporasi dan korporasi diuntungkan dengan aturan pajak yang legal. Orang kaya menyimpan asetnya dalam bentuk perusahaan, karena ketentuan pajak menguntungkan bagi para pemilik perusahaan.
5. Robert T. Kiyosaki mengajarkan “orang kaya menciptakan uang dengan cara mereka sendiri, dengan cara yang sah”. Para pemilik perusahaan besar, setelah bisnisnya berjalan dengan kuat mereka akan menjual aset perusahaannya dalam bentuk saham. Saham itu kemudian dijual dengan harga tertentu kepada para investor. Saham tadi akhirnya memiliki nilai dan harga selanjutnya saham tersebut menambah modal bagi si pemilik perusahaan. Jadi terbukti orang kaya menciptakan uang dengan cara mereka sendiri dengan cara yang sah.
6. Robert T. Kiyosaki mengajarkan “orang kaya bekerja untuk belajar, bukan untuk uang”. Pada awalnya orang kaya memang bekerja untuk uang, tentunya untuk menghidupi kebutuhan hidup mereka. Namun pada akhirnya orang kaya bekerja untuk mempelajari sesuatu yang akan menghasilkan uang bagi mereka. Mereka mencoba memahami sistem kerja atas segala sesuatu, mereka mencoba memahami kaitan (sebab-akibat) di dalam dunia bisnis, investasi, keuangan dan property. Pengetahuan tersebut kemudian mereka gunakan untuk menghasilkan jumlah kekayaan yang lebih banyak lagi melalui instrumen-instrumen investasi yang telah mereka pelajari.

Ke-enam pelajaran kecerdasan finansial ala Robert T. Kiyosaki tersebut, diharapkan memberikan pemahaman bagi para pembaca. Dan dengan merenungi lebih mendalam inti ajaran Robert T. Kiyosaki tanpa maksud

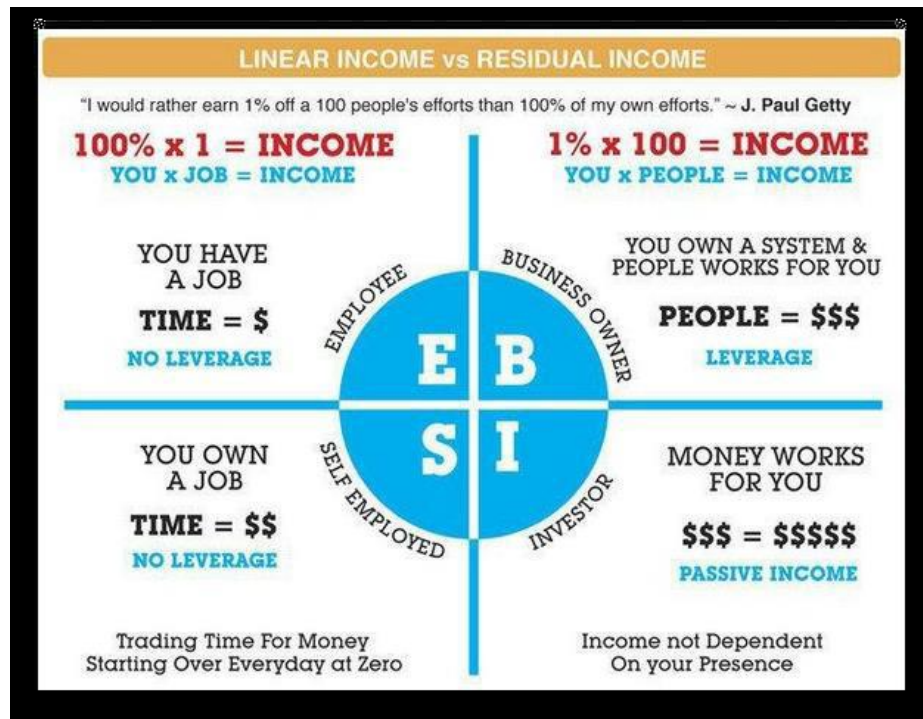
mencela, sangat mungkin membuat kecerdasan finansial seseorang semakin baik dari hari ke hari.

Cashflow Quadrant Robert T. Kiyosaki

Robert T. Kiyosaki membuat 4 Quadrant mengenai arus Kas “Cashflow Quadrant” yaitu :



Dalam Quadrant diatas dapat dilihat sebagai individu kita dapat memperoleh pemasukan dari active income (Employee & Self Employee) dan Passive Income (Business Owner & Investor). Atau dapat juga dilihat dari sudut pandang yang lain, yaitu : Linear Income dan Residual Income seperti pada gambar berikut ini.



4 Quadrant ini (Employee, Self Employee, Bussiness Owner, dan Investor) memiliki arus kas yang berbeda dan resiko yang berbeda pula.

Faktor-faktor yang Menyebabkan Kegagalan Wirausaha

Menurut Zimmerer (dalam Suryana, 2003: 44–45) ada beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya, yaitu sebagai berikut.

- Tidak kompeten dalam manajerial atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama kegagalan wirausaha.
- Kurang berpengalaman, baik dalam kemampuan mengoordinasikan, keterampilan mengelola sumber daya manusia maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan.
- Kurang dapat mengendalikan keuangan, misalnya memelihara aliran kas. Mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat.

Kekeliruan dalam memelihara aliran kas akan menghambat operasional perusahaan.

- d) Gagal dalam perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan, akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.
- e) Lokasi yang kurang memadai. Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha.
- f) Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati, kemungkinan gagal menjadi besar.
- g) Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi. Wirausaha yang kurang siap menghadapi dan melakukan perubahan, tidak akan menjadi wirausaha yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya dapat diperoleh apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.

Keberhasilan atau kegagalan wirausaha sangat dipengaruhi juga oleh sifat dan kepribadian seseorang. Steinhoff dan John F. Burgess (dalam Suryana, 2003: 16) mengemukakan bahwa kewirausahaan yang berhasil pada umumnya memiliki sifat-sifat kepribadian (*entrepreneurial personality*) sebagai berikut:

- a) kepercayaan diri;
- b) kemampuan mengorganisasi;
- c) kreativitas;
- d) suka tantangan.

Kelemahan wirausaha Indonesia menurut Heidjrachman Ranu Pandojo yang perlu diperbaiki adalah:

- a) mentalitas yang meremehkan mutu;
- b) mentalitas yang suka menerabas;

- c) tidak percaya pada diri sendiri;
- d) tidak berdisiplin murni;
- e) mentalitas yang suka mengabaikan tanggung jawab.



DAFTAR ISI

Sumber Buku:

Triantoro Safaria, 2008. Successful intelligence. Yogyakarta : Arti Bumi Intaran

Robert T. Kiyosaki, 2016. Rich Dad's - Increase Your Financial IQ. Indonesia : Gramedia Pustaka Utama

Buchari Alma, 2014. Kewirausahaan. Bandung : Alfabeta

Bygrave, William D. 1994. The Portable MBA in Entrepreneurship. New York: John Willey & Sons, Inc.

Yuyus Suryana, Kartib Bayu. 2010. Kewirausahaan : Pendekatan karakteristik wirausahawan sukses. Indonesia : Prenadamedia group

Mudrajad Kuncoro. 2006. Strategi : Bagaimana Meraih keunggulan kompetitif. Jakarta :Erlangga.

Erna Herlinawati, dkk. 2018. Teori & Implementasi Kewirausahaan UMKM. Bandung : Manggu Makmur Tanjung Lestari.

Dun Steinboff & John F. Burgess. 1993. Small Business Management fundamentals edition 6. New York: McGrawnhill Inc

Kasmir. 2007. Kewirausahaan. Jakarta : Rajawali Pers.

Sumber Lainnya:

<http://www.iskandarst.com/motivasi-untuk-berwirausaha/>

<http://Inc.com>