



## **KEWIRAUSAHAAN I**



# **UNIVERSITAS INABA**

Modul 3

Menjadi Manusia Efektif

Fanji Wijaya, S.Kom., M.M.

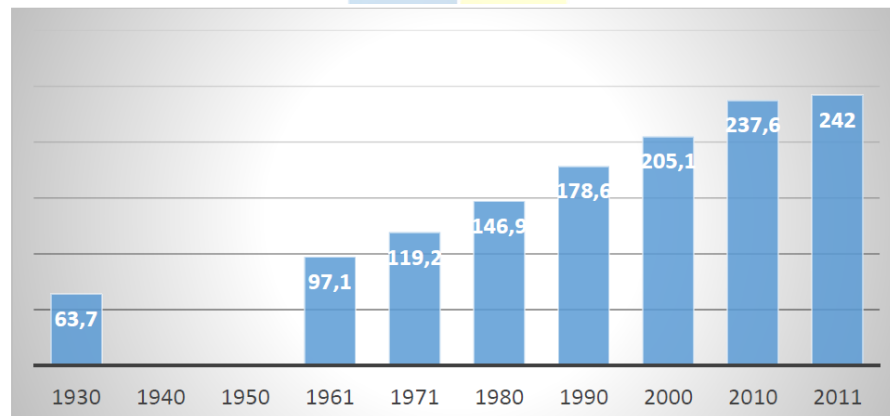
## BAB 3

## Menjadi Manusia Efektif

**Sub CPMK:** Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan konsep Manusia Efektif

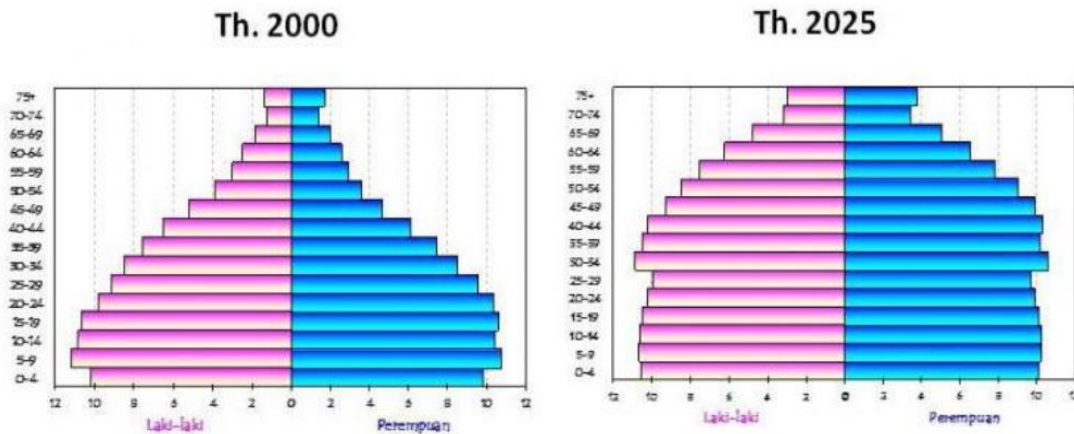
### 3.1 THE WINDOW OF OPPORTUNITY

Tren jumlah penduduk di Indonesia semakin bertambah setiap tahunnya. Hal ini jika dilihat jangka panjang akan memunculkan peluang demografi yang baik untuk tumbuhnya kewirausahaan di Indonesia. Dan akan berdampak pada perbaikan ekonomi negara Indonesia di beberapa tahun yang akan datang.



Sumber : Badan Pusat Statistik

Menurut data diatas tren pertumbuhan penduduk di Indonesia naik setiap dekade, tren ini terus berlanjut hingga sekarang jumlah penduduk di Indonesia. Berdasarkan proyeksi Badan Perencanaan Pembangunan Nasional (Bappenas) 2013 jumlah penduduk Indonesia pada 2018 mencapai 265 juta jiwa. Dengan komposisi pria dan wanita hampir seimbang, jumlah tersebut terdiri dari 133,17 juta jiwa laki-laki dan 131,88 juta jiwa perempuan..



Sumber : Sensus & Proyeksi Penduduk

Selanjutnya pada gambar diatas dapat dilihat komposisi penduduk Indonesia berdasarkan usia. Pada tahun 2000, penduduk usia muda (<25 Tahun) lebih banyak dibanding penduduk usia tua, sehingga proyeksi pada tahun 2025 penduduk produktif akan tumbuh lebih banyak dibanding yang tidak produktif. Bonus demografi ini lah yang disebut dengan Window Of Opportunities. Dimana ketika penduduk produktif di Indonesia sangat banyak maka akan berdampak kepada tumbuhnya perekonomian di Indonesia.

Window of Opportunity adalah peluang yang dinikmati suatu negara sebagai akibat dari besarnya proporsi penduduk produktif (rentang usia 15 – 64 tahun) dalam evolusi kependudukan alaminya. Hal ini pernah dialami juga oleh negara lainnya seperti :

1. Negara – negara maju di benua Eropa, mengalami masa keemasan selama tahun 1950 – 2000.
2. Republik Rakyat Tiongkok mulai menikmati bonus demografi sejak 1990 hingga sekarang.
3. Negara India mendapatkan bonus demografi sejak tahun 2010an.
4. Sedangkan negara – negara di benua Afrika, diperkirakan bonus demografinya akan dimasa yang akan datang.

Indonesia akan mendapatkan peluang ini (Window of opportunity) pada tahun 2020 – 2030 dimana dependency Ratio mencapai titik terendah 44 per 100. Artinya sebuah keluarga dengan 4 orang anggota, terdiri dari 3 orang yang bekerja dan hanya menanggung 1 anggota keluarga. Berdasarkan hal ini maka sebaiknya generasi muda mempersiapkan diri dengan berfikir dan berjiwa besar dalam menghadapi persaingan akan semakin ketat.

### 3.2 Berfikir dan Berjiwa Besar, Berbuat dan Bekerja Efektif & Efisien

Seorang entrepreneur/wirausaha dapat dikatakan berbeda dengan seorang pedagang/wiraswasta. Salah satu pembeda dari seorang entrepreneur, yaitu mereka memiliki pikiran-pikiran yang besar (Berpikir Besar) maka pada setiap tindakannya dan aktivitasnya bertujuan menjadi lebih baik dari waktu-waktu. Berfikir besar artinya mampu bermimpi dan memvisualisasikan apa yang dapat dicapai dalam skala yang besar dan tanpa batas.

Berfikir adalah dasar dari suatu tindakan, maka disadari atau tidak, manusia akan bertindak sesuai dengan apa yang ada dalam pikirannya. Sedangkan yang dimaksud dengan besar disini, bukan hanya berupa kuantitas saja tetapi juga besar dalam hal kualitas.

Analogi dari berfikir besar ialah seperti berikut : halangan dan rintangan ibarat sebuah batu yang ada di depan kita, sedangkan pikiran ibarat kendaraan yang akan melalui batu tersebut. Maka jika kita menemui batu yang besar maka kita perlu kendaraan yang lebih besar lagi untuk melaluinya.

Berfikir besar merupakan hal yang fokus terhadap logika dan fisik. Maka untuk mengimbangnya diperlukan pula jiwa yang besar (berjiwa besar) yang berkaitan dengan masalah mental dan emosi. Memiliki rasa takut, khawatir, pengecut, memilih zona aman, memilih kepastian, dan tidak percaya diri adalah merupakan ciri dari seseorang yang masih memiliki jiwa

yang sempit. Oleh karena itu untuk memiliki pikiran yang besar diperlukan pula jiwa yang besar.

Bagi seorang entrepreneur, yang senantiasa bekerja dengan cara-cara yang hebat. Diperlukan metode pembelajaran yang diterapkan. Ada empat azas pembelajaran yang dapat diterapkan oleh seorang entrepreneur agar dapat bekerja dengan efektif dan efisien, yaitu :

1. Belajar teori mengenai hal-hal yang diperlukan dan dapat mendukung perbaikan dari usahanya.
2. Melakukan studi kasus, yaitu belajar dari kejadian-kejadian yang terjadi dibidang usaha melalui seminar-seminar, maupun kisah sukses para entrepreneur yang telah berhasil.
3. Magang, yaitu belajar secara langsung (praktik) dengan wirausahawan lain yang memiliki banyak pengalaman/ilmu, atau bisnis yang sudah besar.
4. Memasukan Achievement Motivation Training kedalam program pembelajaran secara efektif dan efisien.

Keunggulan lain dari seorang entrepreneur dibandingkan dengan pedagang yaitu :

1. **Identify Opportunity**, semakin sering merasakan pengalaman-pengalaman dalam menjalankan usaha, seorang entrepreneur akan menumbuhkan kemampuan untuk mengidentifikasi suatu peluang dari suatu produk/bidang usaha.
2. **Creating Value**, selain mampu mengidentifikasikan peluang, seorang entrepreneur yang sudah berpengalaman akan mampu untuk dapat menciptakan nilai, yang dapat membedakannya dari pesaing/kompetitor.

Maka seorang *entrepreneur* yang sukses, memiliki pengalaman-pengalaman yang baik atau buruk dalam menjalankan usahanya dan berhasil

melewati segala hambatan dan rintangan yang dihadapinya. Sehingga akhirnya mereka berhasil menemukan kunci sebuah kesuksesan dan menjadi manusia yang efektif.

Efektif adalah suatu pekerjaan yang dapat diselesaikan tepat waktu sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Istilah efektif sering kali disandingkan dengan efisien, Efisien adalah segala sesuatu yang dapat diselesaikan dengan tepat, cepat, hemat dan selamat. Maka, jika ingin menjadi manusia yang efektif maka individu tersebut harus juga bertindak efisien. Bertindak dan bekerja efisien yaitu :

- a. Tepat, artinya kena sasaran
- b. Cepat, artinya pekerjaan selesai sebelum waktunya
- c. Hemat, artinya pekerjaan dilakukan dengan biaya yang sekecil-kecilnya
- d. Selamat, artinya segala sesuatu sampai pada tujuan tanpa hambatan yang berarti.

### 3.2.1 Bagaimana Berfikir Besar

Mari kita lihat bagaimana kita dapat memperbesar cara berpikir kita. Pernahkah Anda bertanya kepada diri sendiri, “Apa kelemahan saya terbesar” Barangkali kelemahan terbesar manusia adalah sikap mencela diri yaitu kompleks inferior. Memang baik jika kita mengenali ketidakmampuan kita, karena hal ini memperlihatkan kepada kita bidang bidang yang masih dapat diperbaiki. Akan tetapi jika kita hanya mengenal sisi negatif diri kita, maka nilai diri kita pun semakin kecil. Berikut ini adalah sebuah latihan untuk membantu Anda mengukur besarnya diri anda yang sebenarnya.

1. Tentukan lima aset atau kelebihan utama Anda.

2. Berikutnya di bawah tiap aset, tulis nama tiga orang yang Anda ketahui sudah mencapai keberhasilan besar, tetapi yang tidak mempunyai aset ini sebesar yang Anda punyai.

Hanya ada satu kesimpulan yang dapat anda capai: anda lebih besar daripada yang anda kira. Jadi cocokkan cara berpikir anda dengan ukuran diri anda yang sebenarnya. Berpikir sebesar diri anda yang sebenarnya.

### 3.2.2 Bagaimana Mengubah Kekalahan menjadi Kemenangan

Perbedaan antara keberhasilan dan kegagalan didapatkan pada sikap orang terhadap kemunduran, cacat, keputusan, dan situasi lain yang mengecewakan. Pelajari kemunduran untuk melicinkan jalan menuju keberhasilan. Ketika Anda kalah, belajarliah, dan kemudian lanjutkan untuk menang pada kesempatan berikutnya. Miliki keberanian untuk menjadi kritikus diri secara konstruktif. Selidiki kesalahan dan kelemahan dan kemudian perbaiki. Berhentilah menyalahkan nasib. Periksa setiap kemunduran. Cari tahu apa yang berjalan keliru. Ingat, menyalahkan nasib tidak pernah membawa orang ke tempat yang ia tuju.

Tetapkan secara jelas ke mana anda ingin pergi. Ciptakan gambaran diri Anda 10 tahun dari sekarang. Tulislah apa yang anda ingin capai di dalam pekerjaan anda, di rumah, dan di lingkungan anda. Tetapkan tujuan untuk mendapatkan energi lebih besar. Tetapkan tujuan untuk membuat segala sesuatunya selesai. Tetapkan tujuan dan temukan kesenangan riil dari kehidupan. Biarkan tujuan utama anda menjadi pedoman anda. Capailah tujuan anda satu langkah demi satu langkah.

Persaingan yang ketat dalam dunia usaha dan dunia kerja, mendorong setiap individu untuk selalu meningkatkan kualitas diri. terdapat 4 hal yang dapat langsung dilakukan untuk memperbaiki/meningkatkan kualitas diri, yaitu :

1. Knowledge, pertambah ilmu dalam segala hal, belajar lah dari apapun dan siapapun. Dengan adanya teknologi informasi ilmu semakin mudah untuk diperoleh. Namun tantangannya yang paling besar justru berasal dari diri kita sendiri.
2. Attitude, perbaiki sikap kita dalam bersosial, dalam pekerjaan dan dalam keseharian. Sikap kita akan mempengaruhi pandangan oranglain terhadap apa yang kita pikirkan atau kita lakukan.
3. Character, pelajari kekuatan diri dan kelemahan diri kita, temukan sendiri value/nilai kita dalam menjalani kehidupan. Orang-orang yang sukses, pasti memiliki karakter yang membedakannya dengan orang yang belum sukses.
4. Skill, terus menerus memperbaiki kualitas diri kita dari hari kehari.

### 3.2.3 Potensi Diri dan Kepribadian Wirausaha

Potensi diri merupakan kemampuan atau kekuatan yang dimiliki seseorang, baik yang belum berwujud maupun yang telah berwujud, tetapi belum sepenuhnya terlihat atau dipergunakan secara maksimal. Ketika dikaitkan dengan kewirausahaan, potensi diri berarti kemampuan atau kekuatan yang dimiliki seseorang dalam berusaha atau melakukan sesuatu usaha (Herlinawati, 2018).

1. Klasifikasi potensi adalah sebagai berikut :



2. Kemampuan dasar, seperti tingkat intelegensia, kemampuan abstraksi, logika, dan daya tangkap.
3. Etos kerja, seperti ketekunan, ketelitian, efisiensi kerja dan daya tahan terhadap tekanan.
4. Kepribadian, yaitu pola menyeluruh semua kemampuan, perbuatan, serta kebiasaan seseorang, baik jasmaniah, rohanisah, emosional maupun sosial yang ditata dalam cara khas di bawah aneka pengaruh luar.

Miner (1996) menyebutkan empat tipe kepribadian Entrepreneur. Diantaranya :

#### **1. Tipe Personal Achiever**

##### **a. Need to achieve**

Personal achiever biasanya pebuat keputusan rasional mereka bisa menjadi manajer yang baik. Namun, kepercayaan individual yang kuat terkadang membuat tipe ini sulit bekerjasama dengan para karyawan. Sekalipun begitu, dalam dalam situasi kewirausahaan mereka bisa menginvestasikan energi dalam jumlah yang sangat besar.

##### **b. Desire to feedback**

Personal achiever membutuhkan umpan balik tentang apakah mereka sukses atau gagal dalam usahanya. Umpan balik tentang keuntungan, produktifitas, kerusakan barang, piutang, dan pengembalian inventori.

##### **c. Desire to plan and set goals**

Personal achiever memikirkan tentang masa depan dan termotivasi oleh prospek dari tujuan-tujuan di masa depan.

##### **d. Strong personal initiative**

Personal achiever menunjukkan dirinya sangat inisiatif. Mereka bertindak secara independen dan memulai aksi tanpa adanya stimulasi atau dukungan orang lain.

e. Strong personal commitment to their organization

Personal achiever sangat komitmen terhadap organisasinya dan ingin menjadi bagian dalam organisasi untuk waktu yang sangat lama.

f. Believe that one can make a difference

Personal achiever percaya, mereka mengendalikan hidup mereka sendiri, bukan dikendalikan orang lain atau sesuatu yang melebihi pengaruhnya.

g. Belief that work should be guided by personal goals,

Not those of others Personal achiever adalah seorang yang individualistik. Dalam kehidupan nyata, mereka lebih memilih bekerja bebas dari atasannya yang menyuruh mengerjakan sesuatu. Mereka percaya bahwa pekerjaan yang sangat bagus adalah ketika mereka menetapkan sendiri tujuannya, menyelesaikan tujuan, hingga mencapai hasil.

## 2. Tipe Supersales Person

**a. Capacity to understand and feel with another; to empathize**

Supersales person menekankan interaksi individu, perasaan, dan emosi. Seringkali fokus pada masa lalu dari pada masa depan. Mereka spontan, persuasif, empati, setia, ingin tahu, dan introspektif.

**b. Desire to help others**

Supersales person menginginkan orang membagi masalah pada dirinya dan melakukan sesuatu yang tidak bisa orang tersebut lakukan.

**c. *Belief that social processes are very important***

Supersales person percaya, proses sosial memegang peranan sangat penting dalam hidup.

**d. *Need to have strong positive relationship with others***

Supersales person mendapat kepuasan pribadi dari hubungannya dengan orang lain. Mereka perhatian terhadap apa yang orang lain pikirkan, dan sensitif terhadap apa yang dirasakan orang sekitarnya.

**3. *Tipe Real Manager***

**a. *Desire to corporate leader***

Real manager sangat berambisi mendaki tangga kesuksesan. Bagi mereka tangga teratas adalah tempat yang sangat baik.

**b. *Decisiveness***

Real manager orang yang sangat tegas, membuat keputusan dengan cepat, penuh keyakinan diri.

**c. *Positive attitudes to authority***

Real manager memiliki sifat positif terhadap pemimpin.

**d. *Desire to compete***

Real manager senang bersaing. Mereka mampu bekerja keras untuk diri sendiri dan timnya dan menerima tantangan dari pihak lain.

**e. *Desire for power***

Real manager mendambakan kuasa.

**f. *Desire to stand out from the crowd***

Real manager seringkali melawan arus. Tindakan ini timbul dari hasratnya yang ingin menonjol.

#### 4. Tipe Expert Idea Generator

a. *Deisre to innovate*

Expert idea generator sangat suka melakukan inovas. Sering menemukan gagasan baru danmelaksanakannya.

b. *Love of ideas*

Senang juga untuk menerima gagasan atau ide dari orang lain.

c. *Believes that new product development is crucial to carrying out company strategy*

Suka terlibat dalam mengembangkan produk baru dan pelayanan. Mereka menganggap pendekatan ini penting untuk menjalankan strategi perusahaan.

d. *Good intelligence*

Intelegensi mencakup kemampuan penilaian dan penalaran, serta kemampuan untuk menggunakan abstraksi, konsep, dan gagasan.

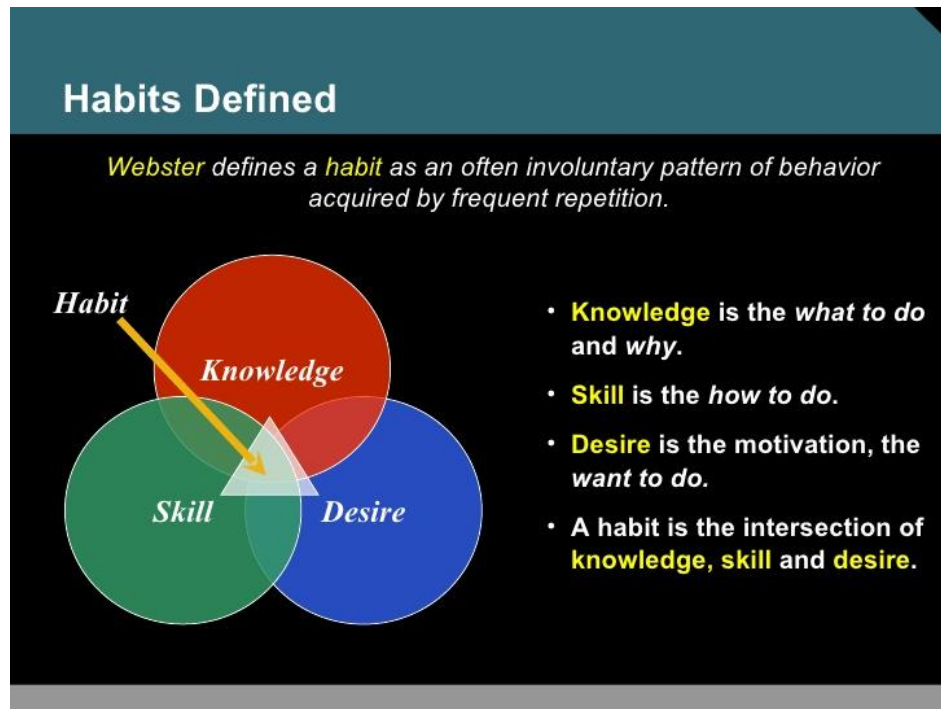
e. *Desire to avoid taking risk*

Meskipun banyak orang menganggap sifat suka mengambil risiko sebagai esensi profesi wirausaha, banyak wirausaha sangat berhati-hati, dan baru melangkah kalau sudah betul betul yakin.

### 3.3 SEVEN HABITS OF HIGHLY EFFECTIVE PEOPLE BY STEPHEN R. COVEY

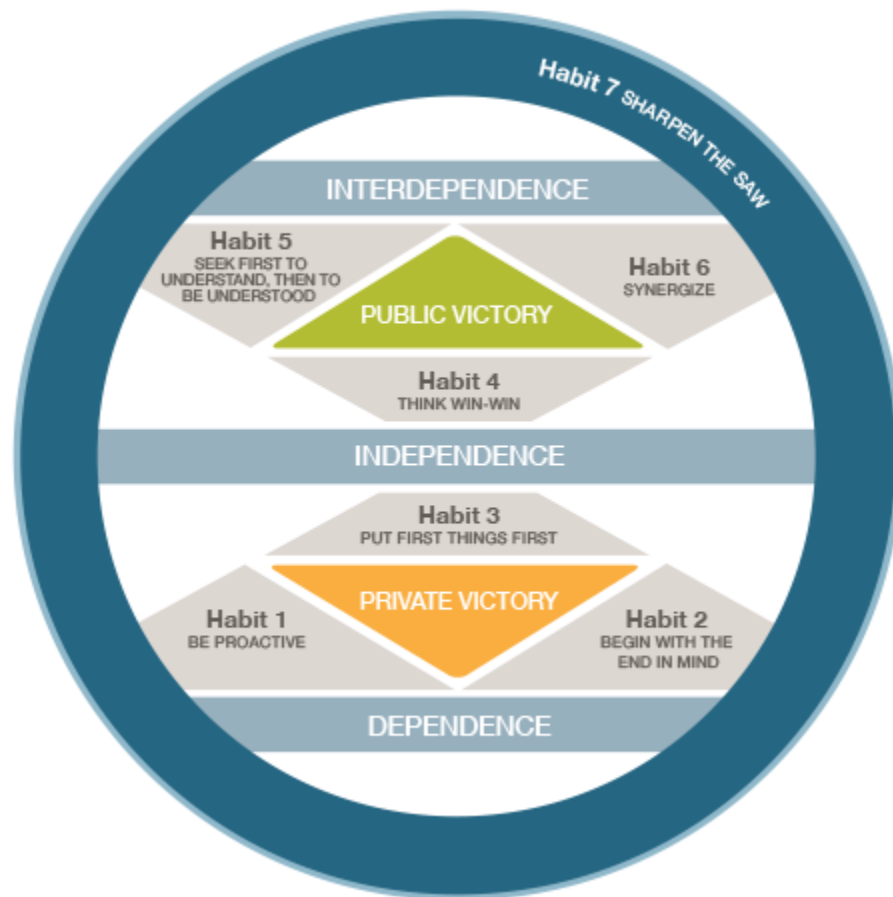
Sebelum masuk ke pembahasan The seven habits of highly effective people, Covey mendefinisi ulang beberapa konsep, yaitu kebiasaan (*Habit*), kedewasaan (*Maturity*), keefektifan (*Effectiveness*).

Habit didefinisikan sebagai “perpotongan antara pengetahuan (Knowledge yang berkenaan dengan what to do dan why), keterampilan (Skill yang berkenaan dengan how to do), dan keinginan (Desire yang berkenaan dengan want to do).”



Unsur pengetahuan (knowledge) adalah elemen kebiasaan yang berkenaan dengan pengetahuan individu mengenai apa yang dapat dilakukan dan mengapa mesti dilakukan. Adapun keterampilan (Skill) adalah unsur yang berkenaan dengan bagaimana melakukannya, sedangkan keinginan (Desire) berkaitan dengan dorongan atau motivasi mengapa sesuatu dilakukan.

Unsur pertama dan kedua adalah bagian kebiasaan manusia yang bersifat eksternal (dipelajari), sedangkan unsur keinginan/motivasi adalah datang dari dalam. Suatu perbuatan akan menjadi kebiasaan individu apabila memiliki ketiga unsur itu dan dilakukan secara konsisten.



Menurut Stephen R. Covey terdapat tujuh kebiasaan unggul untuk menjadi manusia efektif. Ketiga kebiasaan efektif yang pertama berbicara tentang sukses sebagai pribadi (Private Victory). Sedangkan tiga kebiasaan efektif berikutnya fokus pada interdependensi dengan orang lain (Public Victory).

## 7 Kebiasaan unggul untuk menjadi manusia efektif :

### 1. Jadilah manusia proaktif (*be proactive*).

Ciri menjadi manusia proaktif yaitu mengambil tanggung jawab tentang kehidupan kita sendiri, tidak menyalahkan situasi maupun keadaan, serta lebih memusatkan perhatian pada hal-hal yang bisa kita perbaiki. Di sinilah seharusnya dipersepsikan bahwa proaktif adalah sikap reaktif yang produktif, fokus pada lingkaran kendali untuk mengubah

hal-hal yang ingin kita ubah, bukan sekadar mengubah hal-hal yang bisa kita ubah.

Orang-orang proaktif adalah pelaku-pelaku perubahan dan memilih untuk tidak menjadi korban, untuk tidak bersikap reaktif, untuk tidak menyalahkan orang lain.

Mereka melakukan ini dengan mengembangkan serta menggunakan keempat karunia manusia yang unik (kesadaran diri, hati nurani, daya imajinasi, dan kehendak bebas). Menggunakan pendekatan dari dalam ke luar—bila meminjam istilah Peter L. Berger disebut sebagai “eksternalisasi”—untuk menciptakan perubahan. Salah satu kuncinya adalah bertekad kuat menjadi daya pendorong kreatif dalam hidup mereka sendiri, yang adalah keputusan paling mendasar yang bisa diambil setiap orang.

**2. Mulailah sesuatu dengan gambaran akhirnya (*begin with the end in mind*)**

Mampu menggambarkan hasil akhir yang ingin dicapai secara jelas yang ditandai dengan menuliskan mimpi dan pernyataan misi. Menuliskan tujuan dalam hidup sudah banyak dipahami sebagai salah satu upaya penting dan serius dalam menggapai impian. Namun sebenarnya semua pencapaian manusia memiliki dua fase penciptaan, yaitu ketika diciptakan di dalam mental serta ketika diciptakan secara nyata. Seperti sebuah blueprint, bentuk nyata dari sebuah pencapaian akan mengikuti bagaimana ia diciptakan dalam mental.

**3. Selalu dahulukan yang lebih utama (*put first things first*)**

Artinya, fokus pada prioritas, karena kita tidak akan bisa menyelesaikan semua hal yang hinggap di tangan kita secara bersamaan serta harus memastikan diutamakannya hal yang utama. Perlu membiasakan diri untuk memilah hal-hal atau aktivitas yang lebih utama (prioritas) dibandingkan dengan aktivitas yang lain.

Dalam keseharian kita menghadapi berbagai pilihan dalam hidup termasuk dalam beraktivitas. Suatu aktivitas yang kita lakukan ialah pilihan yang kita pilih dibandingkan aktivitas lainnya. Maka penting untuk selalu mendahulukan hal-hal yang lebih utama.

**4. Berfikir Win-win (think win/win)**

Berfikir menang – menang berarti selalu mengutamakan kerja sama, sifat kooperatif, dan menguntungkan kedua belah pihak. Faktanya, kita tidak bisa memuaskan semua orang, selalu ada pihak yang merasa tidak menang atau tidak diuntungkan. Sehingga jika win-win solution tidak mungkin dihasilkan, paradigma yang bisa dimunculkan adalah tidak boleh menzalimi, tidak merugikan dan meminimalisir kemudhorotan. Akhirnya, tidak mendapat apa-apa atau bahkan menerima kekalahan dengan sikap positif bisa jadi merupakan sebuah kemenangan.

**5. Pahami orang lain terlebih dulu, baru mereka memahami Anda (*seek first to understand, then to be understood*)**

Jangan selalu ingin dimengerti berusaha melihat dari sudut pandang dan pemahaman orang lain. Dengan membiasakan diri melihat dari sudut pandang dan pemahaman orang lain, kita akan terbiasa untuk lebih tajam memahami apa yang orang inginkan. Akibatnya mereka akan bertindak sebaliknya kepada kita dan memahami keinginan kita.

**6. Sinergi (*Synergize*)**

Selalu melakukan sinergi artinya, menggabungkan kekuatan kita dengan kekuatan orang lain untuk berkarya, bukan untuk bersaing atau menjatuhkan. Sinergi tidak melulu berbicara tentang perbedaan, tetapi justru kuat dengan berbagai kesamaan, sinergi juga tidak semata ada dalam ranah komunikasi namun banyak bermain dalam ranah aksi.

**7. *Sharpen the Saw***



Sharpen the saw bertujuan agar senantiasa tajam dan berfungsi sebagai pribadi maupun dalam kelompok. Kebiasaan ini yaitu selalu melakukan evaluasi diri, dan menentukan langkah perbaikan diri. Dan senantiasa memelihara dan memperbaharui aset terbesar yang kita miliki yaitu diri kita sendiri.

### 3.4 PROFIL WIRAUSAHA

Berikut ini ialah salah satu profil entrepreneur di Indonesia yang memiliki kisah yang inspiratif.

**Sandiaga Salahudin Uno** lahir pada 28 Juni 1969 di Rumbai, Pekanbaru, Indonesia. Orang tua Sandi bernama Sandiaga Kosastra. Ibu dari Sandiaga Uno bernama Rachmini Rachman, atau lebih dikenal dengan nama Mien Uno. Mien Uno dikenal sebagai seorang pakar etiket dan pengembangan diri, sekaligus Presiden Direktur Lembaga Pendidikan Duta

Bangsa. Adiknya bernama Prof Dr. Arief Rachman, merupakan Pakar Pendidikan di Indonesia, dan Guru Besar di Universitas Negeri Jakarta. Sandi Uno telah menikah dengan Noor Asiah, wanita asli betawi di karuniai dua orang anak, yakni : Anneesha Atheera Uno dan Amyra Atheefa Uno.

Sandi lulus dari Wichita State University, Amerika Serikat dengan predikat summa-cumlaude. Setelah lulus dari pendidikan tinggi tersebut, ia



berkesempatan untuk bekerja di Bank Summa pada tahun 1999. Setahun berikutnya, Sandi memperoleh beasiswa untuk melanjutkan studinya di George Washington University, Amerika Serikat jurusan Bisnis Administrasi dan lulus dengan GPA 4.00. Pada tahun 1994, Sandi Uno bergabung di MP Group Holding Limited sebagai investment manager. Selanjutnya, pada tahun 1995 Sandi bekerja

sebagai Wakil Presiden Eksekutif di NTI Resources Ltd Canada. Namun, pada tahun 1997, perusahaan ini terkena krisis moneter yang menyebabkan Sandi harus melepaskan posisinya di perusahaan tersebut.

Sandiaga Uno akhirnya memilih untuk kembali ke Indonesia dan memulai usaha baru. Meskipun statusnya ketika itu sebagai pengangguran. Langkah pertama yang dilakukannya ketika di Indonesia adalah mencari pekerjaan baru tetapi hasilnya tidak seperti yang diharapkan, lamaran pekerjaannya bahkan di tolak oleh 25 perusahaan. Pengalaman memang mengajarkan segalanya. Hal inilah yang kemudian menjadi titik balik dari seorang Sandiaga Uno, ia kemudian merubah mindsetnya dari karyawan menjadi seorang pengusaha.

### **Kisah Sukses Sandiaga Salahudin Uno**

Pengalaman yang diterimanya kemudian ia coba pergunakan dengan mencoba membuat perusahaan bernama PT Recapital Advisors pada tahun 1997 yang bergerak di bidang jasa konsultan keuangan. Perusahaan tersebut ia dirikan bersama dengan teman SMA nya yang bernama Rosan Perkasa Roeslani. Namun tidak semuanya yang diharapkan selalu berjalan mulus, banyak calon klien memandang sebelah mata kemampuan dari Sandiaga Uno. Hingga akhirnya 6 bulan kemudian setelah perusahaan tersebut didirikan ada perusahaan yang akhirnya menggunakan jasanya.

Pada tahun 1998, ia mendirikan Saratoga Capital bersama Edwin Soeryadjaya. Alasannya mendirikan perusahaan penasehat keuangan tentunya tak lepas dari latar belakang perusahaan-perusahaan yang mempekerjakannya sering mengalami permasalahan. Meskipun, saat menjalankan bisnisnya ia dilanda krisis, namun Sandi tetap berpegang teguh pada prinsipnya bahwa setiap masalah ada solusinya.

Setelah 12 tahun berjalan, Saratoga Capital berkembang menjadi salah satu firma investasi terbesar di Indonesia yang mempekerjakan lebih dari 20 ribu pekerja Sandi mengelola Saratoga Investam Sedaya dengan visi

untuk menjadi perusahaan investasi di Indonesia dan partner ideal untuk investor lokal dan asing yang berusaha untuk berpartisipasi dalam kedinamisan ekonomi di Indonesia.

Berbekal jaringan (network) yang baik dengan perusahaan ataupun lembaga-lembaga keuangan yang ada didalam negeri maupun luar negeri, perusahaan yang didirikan oleh Sandiaga Uno kemudian akhirnya sukses. Perusahaan investasinya bergerak di bidang telekomunikasi, pertambangan dan produk kehutanan. Sistem perusahaannya ialah mengumpulkan modal dari beberapa investor kemudian mengakuisisi perusahaan yang memiliki masalah keuangan kemudian memperbaiki kinerja perusahaan tersebut, setelah kinerja perusahaan tersebut sudah terlihat cukup baik, kemudian perusahaan tersebut dijual kembali tentu dengan harga yang lebih tinggi. Tercatat hingga tahun 2009, terdapat 12 perusahaan yang sudah diambil alih oleh PT Saratoga. Contoh beberapa perusahaan tersebut ialah PT Dipasena Citra Darmaja, PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN), dan PT Astra Microtonics. Ia merupakan milyarder pertama Indonesia yang lahir setelah era reformasi dan jatuhnya Suharto pada 1998. Sandiaga merupakan salah satu dermawan terkenal di Indonesia. Prinsipnya ialah: “ketika kita menjadi businessman, kita harus yakin bahwa harta kekayaan kita terdistribusikan secara merata.”

Pada tahun 2007, Sandi Uno dinobatkan sebagai 122 orang terkaya di Indonesia versi majalah Asia Globe dengan aset total perusahaan mencapai 80 juta dollar AS. Selanjutnya, pada tahun 2008, Sandi Uno dinobatkan menjadi orang terkaya ke-63 di Indonesia dengan aset total 245 juta dollar AS. Sementara, saat tahun 2009, Sandi Uno pun terdaftar sebagai orang terkaya peringkat 29 di Indonesia berdasarkan majalah Forbes dengan jumlah kekayaan 400 juta dollar AS.

Pada tahun 2011 melakukan investasi jangka panjang dengan membeli saham Mandala Airlines yang sempat berhenti beroperasi pada 13 Januari 2011. Sandi mengasai 51% saham Mandala, 33% lainnya akan

dimiliki Tiger Airways sementara sisanya 16% akan dimiliki para kreditur. Seperti diketahui bahwa Mandala Airlines telah kekurangan dana operasional dan menumpuknya utang hingga mencapai 2,4 triliun. Mandala Airlines berhenti beroperasi karena harus melakukan negosiasi restrukturisasi hutang dengan para krediturnya, termasuk pada pemegang tiket yang meminta refund. Namun, meskipun diterpa masalah demikian, dengan cepat restrukturisasi hutang sudah tercapai dan Mandala siap menggaet investor baru.

Setelah sukses menapaki karir sebagai penguasa berprestasi, Sandi Uno sering hadir di acara seminar-seminar, pembekalan tentang jiwa kewirausahaan (entrepreneurship) khususnya di kalangan pemuda. Ia juga merupakan Ketua Komite Tetap UMKM memberikan perhatiannya pada UMKM yang merupakan pelaku mayoritas ekonomi di Indonesia agar diperhatikan lebih serius. Hal ini dikarenakan kendala yang menimpa UMKM akan mengganggu perekonomian bangsa.

Terdapat 3 masalah besar bagi pelaku UMKM: di antaranya yakni akses pasar, kualitas sumber daya manusia, dan pendanaan. Selama ini, menurutnya kebijakan pemerintah tidak mendukung kehidupan UMKM. Padahal pada kenyataannya, UMKM mampu menyokong perekonomian bangsa saat krisis terjadi dengan tetap bertahan menyedot 5-10 orang per unit usaha. Selain disibukkan dengan dunia bisnisnya, Sandi Uno pun aktif dalam kegiatan lainnya. Hal ini terbukti dengan terpilihnya ia menjadi Ketua Persatuan Renang Seluruh Indonesia (PRSI) pada tahun 2013.

### 3.5 KEKUATAN DAN KELEMAHAN DIRI

Mengenali hal-hal yang menjadi kekuatan dan kelemahan diri dapat menstabilkan kehidupan pribadi dan memelihara hubungan profesional. Pengenalan akan diri sendiri adalah sarana hebat yang diabaikan oleh banyak orang, karena mempelajari diri sendiri terasa sulit dan kadang tidak nyaman.

Kebanyakan orang merasa kurang kuat di bidang-bidang tertentu, Karena mereka merasa kurang kuat di bidang itu, wajar dan umum saja bahwa mereka mengaitkan kondisi itu dengan konsep yang berlawanan dengan kekuatan, yaitu kelemahan, yang merujuk pada kebutuhan untuk mengalami perbaikan serta menjadi lebih kuat atau mampu.

Maka jangan berfokus pada “kelemahan”, yang memiliki makna dan rasa negatif, tetapi pikirkan bidang-bidang dalam diri Anda yang masih dapat bertumbuh dan diperbaiki lebih jauh. Kelemahan dapat dipandang sebagai hal-hal dalam diri anda yang masih dapat anda kembangkan. Kelemahan tidaklah permanen, namun dapat berubah seiring dengan perubahan cara hidup dan tindakan kita, sehingga kita menjadi individu yang lebih baik dan lebih hebat daripada sebelumnya.

Berikut ialah 20 kekuatan diri dan kelemahan diri menurut rumah perubahan :

**20 Kekuatan Diri (CATAT, KENALI, PERTAHANKAN)**

1. Mudah bersosialisasi dan berhubungan baik
2. Mudah beradaptasi dengan lingkungan baru
3. Dapat bekerja sama dengan siapa pun
4. Percaya diri
5. Tidak mudah putus asa
6. Jujur
7. Bertanggung jawab
8. Punya kegigihan dalam mengejar keinginan
9. Senang berpenampilan rapih
10. Selalu mau belajar akan hal-hal yang belum dipahami
11. Sabar dalam menunggu sesuatu
12. Senang berhemat
13. Didukung keluarga yang baik
14. Mudah menghafal sesuatu
15. Tidak mudah tersinggung
16. Memiliki latar belakang pendidikan

17. Tidak moody
18. Suka berpartisipasi dalam suatu kegiatan
19. Mudah memaafkan
20. Tidak suka berprasangka buruk

**20. Elemahan diri (CATAT, AKUI, PERBAIKI)**

1. Sulit mengambil keputusan dengan cepat
2. Terkadang terburu-buru dalam mengerjakan tugas
3. Kurang cermat
4. Masih kurang dalam mengontrol emosi
5. Kurang tegas dalam bertindak
6. Pemalu
7. Bahasa Asing yang dikuasai hanya Bahasa Inggris
8. Tidak menguasai mengendarai kendaraan
9. Masih suka bergantung keadaan dengan orang tua
10. Mudah mempercayai seseorang yang belum terlalu dikenal
11. Mudah terprovokasi
12. Boros
13. Suka memendam masalah
14. Terkadang suka memaksakan kehendak
15. Kurang berani
16. Mudah bosan
17. Sensitif akan perkataan orang lain
18. Belum begitu mandiri
19. Terlalu mengalah kepada orang lain
20. Terkadang suka muncul rasa malas

**3.6 KESIMPULAN**

Berdasarkan data pertumbuhan jumlah penduduk di Indonesia yang semakin meningkat, dan juga proyeksi pada tahun 2025 penduduk produktif akan tumbuh lebih banyak dibanding yang tidak produktif. Bonus demografi

ini lah yang disebut dengan Window Of Opportunities. Dimana ketika penduduk produktif di Indoneisa sangat banyak maka akan berdampak kepada tumbuhnya perekonomian di Indonesia. Maka dari itu, sebaiknya generasi muda mempersiapkan diri dengan berfikir dan berjiwa besar dalam menghadapi persaingan akan semakin ketat.

Berfikir besar artinya mampu bermimpi dan memvisualisasikan apa yang dapat dicapai dalam skala yang besar dan tanpa batas. Berfikir besar merupakan hal yang fokus terhadap logika dan fisik. Maka untuk mengimbangnya diperlukan pula jiwa yang besar (berjiwa besar) yang berkaitan dengan masalah mental dan emosi. seorang entrepreneur yang sukses, memiliki pengalaman-pengalaman yang baik atau buruk dalam menjalankan usahanya dan berhasil melewati segala hambatan dan rintangan yang dihadapinya. Sehingga akhirnya mereka berhasil menemukan kunci sebuah kesuksesan dan menjadi manusia yang efektif.

Efektif adalah suatu pekerjaan yang dapat diselesaikan tepat waktu sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Istilah efektif sering kali disandingkan dengan efisien, Efisien adalah segala sesuatu yang dapat diselesaikan dengan tepat, cepat, hemat dan selamat. Lebih lanjut lagi Covey menjabarkan 7 kebiasaan untuk menjadi manusia efektif seperti yang sudah kita bahas.

Untuk menjadi Entrepreneur yang berhasil, kenali dulu potensi diri dan kepribadian Anda, dan apa yang menjadi kekuatan dan kelemahan Anda, kesampingkan kelemahan Anda dan berfokus pada kekuatan Anda. Lalu pelajailah untuk menjadi manusia yang efektif.



## DAFTAR PUSTAKA

### Sumber Buku:

Peter F. Drucker. (1984). *Innovation and Entrepreneurship* (21st ed.). California.

Rusdiana. (2013). *KEWIRAUSAHAAN Teori dan Praktek*. Bandung.  
Retrieved from <https://core.ac.uk/download/pdf/234690819.pdf>

Suryana. (2013). *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses* (4th ed.). Bandung: Salemba.

Suryana, Y., & Bayu, K. (2010). *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses* (2nd ed.). Jakarta: Kencana.

### Sumber Lainnya:

Kirana, D. G. C., Harini, & Nugroho, J. A. (2018). Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan dan Self Efficacy Terhadap Minat Berwirausaha (Studi Pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Tahun Angkatan 2014-2016). *BISE: Jurnal Pendidikan Bisnis Dan Ekonomi*, 4, 1–16.  
<https://jurnal.fkip.uns.ac.id/index.php/ptn/article/view/11969/8536>

Wahyudin Maguni. (2014). Konsep Pendidikan Kewirausahaan Di Masyarakat Dalam Membangu Ekonomi. *Jurnal Al-'Adl*, 7(1), 57–73.