

BAB I

WIRAUSAHA

TUJUAN PEMBELAJARAN

Setelah mempelajari bab ini, calon wirausaha diharapkan:

- Menjelaskan arti kewirausahaan Menjelaskan karakter seorang wirausaha
- Menjelaskan tipe-tipe wirausaha
- Menumbuhkan keinginan untuk berwirausaha

PENDAHULUAN

Pada 1998, perekonomian Indonesia memasuki masa yang sangat sulit. Pergantian kekuasaan dari era orde baru ke era reformasi yang disertai dengan krisis multidimensi mengakibatkan pengangguran di mana-mana. Perekonomian yang saat itu terpusat pada usaha-usaha besar dan konglomerasi mengalami kesulitan besar. Konglomerat (pemilik konglomerasi itu) mengalami kesulitan keuangan. Daya beli masyarakat menurun. Perusahaan-perusahaan melakukan Pemutusan Hubungan Kerja (PHK).

Di lain pihak, ketidakpastian sosial politik begitu terasa. Semua orang merasa tidak pasti. Sistem pemerintahan berubah, acuan dan undang-undang berubah. Sikap masyarakat sangat agresif dan investor-investor asing dan dalam negeri pergi meninggalkan Indonesia.

Di tengah-tengah ketidakpastian itu, para sarjana kesulitan mencari pekerjaan. Sebagian besar tidak dapat ditampung. Mereka harus bersaing dengan orang-orang yang telah jauh berpengalaman dalam mencari kerja. Para sarjana itu pun menjadi pengangguran.

Siapakah yang dapat diandalkan bangsa ini untuk mengatasi semua itu?

Benar! Itulah wirausaha.

Dalam bangunan perekonomian Indonesia saat itu, meskipun kontribusi ekonominya masih terbatas, ada jutaan orang yang menggeluti usaha mikro, kecil, dan menengah. Merekalah andalan perekonomian Indonesia. Usaha-usaha itu belum memiliki karyawan dalam jumlah besar, dipimpin seorang atau beberapa orang wirausaha. Mereka mandiri, tahan banting, fleksibel dalam bergerak, efisien karena dikerjakan dengan seluruh anggota keluarga, tidak bergantung pada utang, dan berbasiskan sumber daya lokal.

Memang sebagian besar UMKM saat itu belum dikelola secara modern, tetapi mereka bebas dari krisis karena ciri-ciri seperti di atas. Sebagian besar dari mereka belum menerapkan manajemen modern (misalnya pemisahan harta dan pengaturan manajemen yang terpisah), belum membangun brand (merek), belum

memiliki pencatatan keuangan yang tertata baik (accounting), belum memiliki pembagian kerja yang tertulis, belum ada SOP (Standard Operating Procedure), belum memakai knowledge management, dan seterusnya.

Namun, krisis ekonomi justru menyadarkan mereka akan pentingnya semua itu. Mereka bahkan mampu mengambil porsi yang lebih besar, merekrut karyawan lebih banyak, dan seterusnya. Ekonomi UMKM menjadi tumpuan dan pilihan penting bagi para sarjana untuk hidup lebih sejahtera, lebih mandiri, dan menolong banyak orang dalam mengatasi pengangguran. Bukan dengan menjadi karyawan, melainkan menjadi pengusaha.

Bakri dan Keyakinan Menjual Buah Melodi

Foto: Kompas Kompas, Sabtu, 26 September 2009 I 03:18 WIB Regina Rukmorini

Keyakinan dan rasa percaya diri adalah dua hal yang menjadi kunci kesuksesan Bakri (43), petani sekaligus pedagang buah melodi di Dusun Bandung, Desa Paten, Kecamatan Dukun, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah.

Perasaan inilah yang membuatnya nekat memulai segalanya dari nol, mulai dari memberikan hasil panen buah melodi miliknya secara gratis kepada pedagang hingga akhirnya berbuah manis dengan meraup omzet penjualan mencapai jutaan rupiah per bulan. Buah melodi yang memiliki nama latin *Solanum muricatum* aiton memiliki dua jenis warna, hijau dan ungu bergaris-garis. Jika dikonsumsi secara teratur, buah ini memiliki khasiat mampu menurunkan tekanan darah tinggi, diabetes, dan jantung.

Pengenalan Bakri terhadap buah yang juga memiliki nama lain buah pepino ini dimulai pada 2005. Dia diajak organisasi yang bergerak di bidang pertanian, Bifa, dari Yogyakarta, untuk terlibat dalam kegiatan budidaya buah melodi bersama petani-petani lainnya.

Dengan berbekal pengetahuan tentang budidaya buah melodi dari Bifa, Bakri pun bertekad bertani dan memasarkan buah tersebut secara mandiri.

"Selain karena rasanya yang manis dan segar seperti melon, saya yakin buah ini akan laku di pasaran karena memiliki khasiat untuk kesehatan," ujarnya.

Pernah Diejek

Bapak dua anak, yang semula adalah petani sayur-mayur, ini akhirnya mengembangkan luas-an tanaman buah melodi yang pada saat program kerja sama dengan Bifa hanya mencapai 0,5 hektare menjadi 1 hektare.

Walaupun pernah diejek dan diragukan karena warna dan nama buah yang waktu itu tidak lazim didengar, Bakri tetap gigih menawarkannya.

Selama kurang lebih dua minggu, sekitar 25 kilogram buah melodi telah diberikan secara gratis kepada para pedagang. Setelah itu, "perkenalan produk" dari Bakri pun akhirnya mendapat respon positif. Beberapa pedagang pun mulai memesan.

Buah melodi itu dibungkus dengan kemasan plastik dan diberi label. Di dalamnya dicantumkan nama dan nomor telepon Bakri. Setiap kemasan memiliki berat sekitar 0,5 kg. Pesanan pun terus bertambah dari sejumlah supermarket di Magelang, Yogyakarta, Jakarta, dan Bandung.

Selain itu, Bakri dibantu istrinya, Sudarti (40), juga rutin memasok hasil panen buah melodi ke para pedagang di pasar, baik pengepul maupun pengecer. Harga buah melodi yang dijual ke pengepul ditetapkan sebesar Rp 10.000 hingga Rp 12.000 per kg, sedangkan bagi pengecer Rp 15.000 hingga Rp 20.000 per kg. Kendatipun permintaan cukup banyak, Bakri tetap tidak mampu memperluas areal lahan tanaman buah melodi miliknya. Selain karena pesaing yang mulai banyak, menurut dia, hal ini dilakukannya mengingat buah melodi tidak bisa dikonsumsi secara sembarangan. Untuk buah melodi muda, misalnya, hanya cocok dikonsumsi oleh mereka yang memiliki tekanan darah tinggi. Kalau dikonsumsi penderita tekanan darah rendah, akan menimbulkan pusing-pusing dan lemas karena tekanan darah orang itu akan semakin turun.

"Saya sendiri pernah mencobanya dan akhirnya tekanan darah saya baru bisa pulih setelah terus-menerus mengonsumsi daging kambing selama dua hari berturut-turut," ujarnya.

Bakri mengaku bahagia karena dengan buah melodi dapat membantu tetangga, kerabat, atau teman yang memiliki penyakit tekanan darah tinggi.

Dengan kebahagiaan membantu orang lain itulah, Bakri tetap bertekad untuk menanam buah melodi. Namun, saat ini Bakri tidak lagi mau mencantumkan namanya di label kemasan buah melodinya. Sebab, lanjut dia, embel-embel nama Bakri dikhawatirkan akan menimbulkan citra buruk.

Bukan Sekadar Tumpangan Hidup

Sekalipun UMKM telah menjadi tumpuan hidup yang penting, kami ingin menegaskan bahwa tidak semua orang yang berusaha itu adalah entrepreneur. Kami ingin menegaskan bahwa entrepreneur adalah seorang yang berusaha dengan keberanian dan kegigihan sehingga usahanya mengalangi pertumbuhan. Jadi, pertumbuhan adalah kata kuncinya. Dengan demikian, ada jutaan orang yang memilih tidak bekerja pada orang lain dan membuka usaha sendiri, tetapi mereka belum layak disebut entrepreneur. Kalau mereka hanya sekedar membuka warung, berusaha seadanya, sekedar untuk hidup, maka mereka hanyalah pedagang biasa. Ciri-ciri mereka adalah usaha dan stagnan, tak ada perubahan dari waktu ke waktu, dan dikerjakan tanpa rencana kemajuan sama sekali. Seorang entrepreneur adalah seorang yang "moving forward" maju terus ke depan. Usahnya tumbuh dari waktu ke waktu, dari satu kedai menjadi lima, sepuluh, seratus, lalu seribu. Dari warung kecil menjadi usaha besar. Dari lima karyawan menjadi puluhan, ratusan, atau mungkin saja ribuan karyawan. Tak peduli apakah dia seniman, wartawan, pekerja sosial, atau industriawan. Siapa saja yang melakukannya, dia bisa disebut entrepreneur asalkan bertumpu pada fondasi pertumbuhan. Oleh karena itu, konsep entrepreneur dikenal luas, mulai dari business entrepreneur, creative entrepreneur, technopreneur, sampai social entrepreneur.

Bersahabat dengan Ketidakpastian

Salah satu karakter utama seorang wirausaha adalah persahabatan yang kental dengan ketidakpastian (uncertainty). Berbeda dengan mereka yang memilih profesi sebagai pekerja, manajer, atau professional executive, maka wirausaha menggeluti ketidakpastian dari hari ke hari. Untuk menghindari ketidakpastian, banyak sarjana di masa lalu memilih bekerja sebagai pegawai dan kelak menjadi manajer. Gaji kecil (misalnya menjadi pegawai negeri sipil), tidak apa-apa asalkan pasti. Setiap bulan, pada setiap tanggal yang sama memperoleh penghasilan tetap. Setiap tahun ada kenaikan jabatan, bisa pindah bekerja, mendapatkan posisi yang lebih baik, gaji dan tunjangan yang lebih besar. Kalau sudah menikah, anak dan istri memperoleh tunjangan-tunjangan lainnya. Semua sudah pasti didapat dari tempat bekerja.

Bagaimana dengan wirausaha?

Keadaannya berbalik 180 derajat. Tak ada penghasilan tetap (kecuali bila usaha sudah stabil), semua fasilitas harus dibayar dari uang yang dicari sendiri. Bahkan pada tahap-tahap awal membangun usaha ditemui banyak kesulitan. Belum mempunyai keahlian yang memadai, apalagi kepercayaan. Semua itu harus dibangun setahap demi setahap yang diawali dengan berbagai tantangan. Bagi seorang wirausaha, kesulitan bukanlah akhir dari langkahnya. Falsafah mereka: "Pemenang tak pernah menyerah. Hanya yang menyerah (dan berhenti) yang tak pernah menjadi seorang pemenang". Bagi mereka, kesulitan adalah tantangan. Sebab di kepala mereka selalu terbayang sasaran-sasaran akhir yang indah. Pikiran mereka bukan pada hari itu saja, melainkan "keadaan di suatu hari nanti."

Karena tak banyak orang yang berani bersahabat dengan ketidakpastian, maka banyak orang yang tersesat dalam lembah ketidakpastian itu. Padahal, hari-hari baru di Indonesia pascareformasi dan juga di seluruh dunia (pascaperang dingin) adalah ketidakpastian. Dunia telah berubah menjadi sangat kompleks, alam telah berubah total, demikian pula dengan hubungan antar manusia, teknologi, dan persaingan. Semua berubah begitu cepat, dan yang mampu mengatasinya hanya mereka yang bersahabat dengan ketidakpastian itu sendiri. Mereka yang bersahabat, mengenal betul karakter-karakter ketidakpastian dan mampu mengambil manfaat besar darinya. Itulah wirausaha.

Usaha Sesungguhnya, Bukan Spekulatif

Usaha sungguhan (real business) adalah samudra luas yang digeluti seorang wirausaha. Dia tidak mengenal jalan pintas, apalagi cara-cara cepat menjadi kaya. Lagi pula, kaya bukanlah tujuan seorang wirausaha. Kaya adalah akibat dari perilaku berusaha yang jujur, hasil dari bekerja keras, dan kepercayaan. Semua itu didapat dari upaya yang menuntut waktu dan kesungguhan. Tujuan hidup seorang wirausaha adalah hidup yang mandiri dan bahagia. Dia bisa mengatur waktunya dengan bebas, mengambil keputusan, menentukan arah masa depan, dan melihat begitu banyak orang yang tertolong karena memiliki penghasilan. Namun di lain pihak, dia bekerja dan berpikir setiap saat. Dia menanggung risiko dan menembus

batas-batas kesulitan. Dia melayani orang karena bila tanpa keinginan itu, dia tak akan mendapatkan pelanggan. Usaha sungguhan ini berbeda dengan usaha spekulatif yang dipenuhi jargon “cara cepat kaya”. Tengoklah facebook, email, dan SMS Anda. Selalu saja ada orang yang menawarkan cara cepat mendapatkan uang. Tinggal buka rekening, bayar, lalu tunggu uang transfer masuk. Tak perlu kerja keras, tapi dapat uang THR atau bonus begitu singkat. Itulah usaha bodoh-bodohan yang didasari prinsip win-lose dan spekulatif.

Usaha-usaha spekulatif ditujukan untuk mengejar kekayaan dalam waktu singkat, tanpa kerja keras.

Kekayaan bagi kelompok ini adalah tujuan sehingga bagi mereka kesejahteraan adalah kaya. Dalam bahasa bisnis, ini disebut sebagai *illusionary wealth* karena kaya yang demikian biasanya tidak menjahterakan, tidak menimbulkan kebahagiaan. Dalam banyak hal, usaha spekulatif malah membahayakan pemilikinya sendiri. Mereka menjadi serakah, tak pernah merasa puas, banyak melakukan perbuatan tidak etis, merugikan banyak orang, menjadi buronan polisi, dan dihujat banyak orang. Mereka tak memperoleh respek dan tak meraih kebahagiaan.

Kini, usaha-usaha spekulatif itu juga banyak ditawarkan melalui media dan menjerat banyak talon sarjana karena menjanjikan cara-cara instan. Di antara usaha-usaha spekulatif adalah *money games* dengan cara mencari *downline* sebanyak-banyaknya dan menarik uang tunai dari mereka yang dijanjikan akan memperoleh imbalan besar dalam waktu singkat. Bentuk *money games* sangat luas, mulai dad sekadar tabungan, memakai media voucher telepon, pakaian, payung, emas batangan, sampai bebek, dan pertanian di alam pegunungan.

Usaha-usaha spekulatif itu bukanlah area seorang wirausaha sebab mereka tak membutuhkan kerja keras, nama baik, atau mengejar kebahagiaan. Bagi mereka, yang penting did mereka kaya dan diperoleh dalam tempo singkat.

Tugas 1 : Deteksi Usaha Spekulatif

Generasi muda sekarang banyak dikepung usaha-usaha spekulatif. Bahkan Amerika Serikat juga bangkrut dan mengalami krisis ekonomi pada 2008-2009 karena usaha spekulatif. Sementara itu, di Indonesia dewasa ini mulai banyak berdatangan usaha-usaha baru yang diperdagangkan dan ditawarkan yang sesungguhnya merupakan bisnis spekulatif yang merugikan banyak orang.

Silakan Anda mendeteksi usaha-usaha spekulatif di luar dari contoh yang diberikan. Anda boleh membawa klipings, print out komputer (internet), bahan yang Anda baca di facebook, atau Anda tulis sendiri dari bahan yang Anda lihat dan alami sendiri. Diskusikanlah di dalam kelas bersama rekan-rekan Anda dan instruktur Anda.

SELAMAT BEKERJA!

Entrepreneurial Mindset

Pada bagian pertama modul ini, Anda akan kami perkenalkan dengan karakter-karakter dasar seorang wirausaha. Menurut McGraith & Mac Milian (2000), ada tujuh karakter dasar yang perlu dimiliki setiap calon wirausaha. Ketujuh karakter tersebut adalah sebagai berikut.

1. Action oriented. Bukan tipe menunda, wait and see, atau membiarkan sesuatu (kesempatan) berlalu begitu saja. Dia tidak menunggu sampai segala sesuatunya jelas dulu, atau budget-nya ada dulu. Dia juga tidak menunggu ketidakpastian pergi dulu, baru berusaha. Mereka adalah orang yang ingin segera bertindak, sekalipun situasinya tidak pasti (uncertain). Prinsip yang mereka anut adalah see and do. Bagi mereka, risiko bukanlah untuk dihindari, melainkan untuk dihadapi dan ditaklukkan dengan tindakan dan kelihaihan.
2. Berpikir simpel. Sekalipun dunia telah berubah menjadi sangat kompleks: mereka selalu belajar menyederhanakannya. Dan sekalipun berilmu tinggi, mereka bukanlah manusia teknis yang ribet dan menghendaki pekerjaan yang kompleks. Mereka melihat persoalan dengan jernih dan menyelesaikan masalah satu demi satu secara bertahap.
3. Mereka selalu mencari peluang-peluang baru. Apakah itu peluang usaha yang benar-benar baru, atau peluang dari usaha yang sama. Untuk usaha-usaha yang baru, mereka selalu mau belajar yang baru, membentuk jaringan dari bawah dan menambah landscape atau scope usahanya. Sedangkan dalam usaha yang sama, mereka selalu tekun mencari alternatif-alternatif baru, seperti model, desain, platform, bahan baku, energi, kemasan, dan struktur biaya produksi. Mereka meraih keuntungan bukan hanya dari bisnis atau produk baru, melainkan juga dari cara-cara baru.
4. Mengejar peluang dengan disiplin tinggi. Seorang wirausaha bukan hanya awas, memiliki mata yang tajam dalam melihat peluang atau memiliki penciuman yang kuat terhadap keber-adaan peluang itu, tetapi mereka bergerak ke arah itu. Peluang bukan hanya dicari, melainkan diciptakan, dibuka, dan diperjelas. Karena wirausaha melakukan investasi dan menanggung risiko, maka seorang wirausaha harus memiliki disiplin yang tinggi. Wirausaha-wirausaha yang sukses bukanlah pemalas atau penunda pekerjaan. Mereka ingin pekerjaannya beres, dan apa yang dipikirkan dapat dijalankan segera. Mereka bertarung dengan waktu karena peluang selalu berhubungan dengan waktu. Apa yang menjadi peluang pada suatu waktu, belum tentu masih menjadi peluang di lain waktu. Sekali kesempatan itu hilang, belum tentu akan kembali lagi. Setiap gagasan brilliant dan inovasi biasanya harus dibangun dari bawah dan disusun seluruh mata rantai nilainya (value chain).
5. Hanya mengambil peluang yang terbaik. Seorang wirausaha akan menjadi sangat awas dan memiliki penciuman yang tajam pada waktunya. Berbeda dengan pemula yang belum terlatih dan masih bingung, maka wirausaha yang terlatih akan cepat membaca peluang. Namun, wirausaha sejati hanya akan mengambil peluang yang terbaik. Ukuran menarik itu adalah pada nilai-nilai

ekonomis yang terkandung di dalamnya, masa depan yang lebih cerah, kemampuan menunjukkan prestasi, dan perubahan yang dihasilkan. Semua itu biasanya dikaitkan dengan "rasa suka" terhadap objek usaha atau kepercayaan bahwa dia "mampu" merealisasikannya.

Pada akhirnya, sukses yang diraih setiap orang ditentukan oleh keberhasilan orang itu dalam memilih.

Success = f (choice)

Success adalah fungsi dari keberhasilan memilih. Apakah memilih sekolah, karier, bidang usaha, teman, pasangan, karyawan/eksekutif, mitra usaha, dan sebagainya. Pilihan yang terbaik akan menentukan hasil yang bisa dicapai.

6. Fokus pada eksekusi. Wirausaha bukanlah seorang yang hanya bergelut dengan pikiran, merenung atau menguji hipotesis, melainkan seorang yang fokus pada eksekusi. Mereka tidak mau berhenti pada eksploitasi pikiran atau berputar-putar dalam pikiran penuh keragu-raguan. "Manusia dengan entrepreneurial mindset mengeksekusi, yaitu melakukan tindakan dan merealisasikan apa yang dipikirkan daripada menganalisis ide-ide baru sampai mati" (McGraith dan Mac Milian, 2000, hlm. 3). Mereka juga adaptif terhadap situasi, yaitu mudah menyesuaikan diri dengan fakta-fakta baru atau kesulitan di lapangan.
7. Memfokuskan energi setiap orang pada bisnis yang digeluti. Seorang wirausaha tidak bekerja sendirian. Dia menggunakan tangan dan pikiran banyak orang, baik dari dalam maupun luar perusahaannya. Mereka membangun jaringan daripada melakukan semua impiannya sendiri. Ibarat seorang orkestrator atau dirigen musik, dia mengumpulkan pemusik-pemusik yang ahli dalam memainkan instrumen yang berbeda-beda untuk menghasilkan nada-nada musik yang disukai penonton. Untuk itu, dia harus memiliki kemampuan mengumpulkan orang, membangun jaringan, memimpin, menyatukan gerak, memotivasi, dan berkomunikasi.

Itulah karakter-karakter dasar yang disebut sebagai entrepreneurial mindset.

Entrepreneurial Mindset

Akhirnya, setiap orang yang mengambil peran atau karier sebagai wirausaha perlu mengetahui pilihan-pilihan apa saja yang tersedia dengan menjadi karyawan, intrapreneur, entrepreneur, atau social entrepreneur. Penjelasannya adalah sebagai berikut.

- Karyawan: Anda bekerja pada orang lain dan bila berhasil, Anda dapat mencapai karier sebagai profesional/eksekutif dengan peran sebagai pengambil keputusan.
- Intrapreneur: Status Anda adalah karyawan, bekerja pada orang lain, memiliki atasan, tetapi yang Anda cari adalah kemerdekaan dan akses terhadap resources dan Anda memiliki jiwa kewirausahaan.

- Entrepreneur: Anda tidak bekerja pada orang lain, melainkan pada usaha yang Anda dirikan atau kembangkan sendiri. Anda adalah pemilik usaha yang memiliki kemerdekaan mengatur hidup, arah usaha, dan mengambil keputusan-keputusan strategis. Anda bisa menjalankannya sendiri, bisa juga menggunakan para profesional. Anda menanggung risiko, tetapi juga menikmati keuntungan usaha setelah membayar gaji karyawan dan kewajiban-kewajiban lainnya.
- Social entrepreneur: Pelaku kegiatan sosial yang berwatak entrepreneur. Sebagian dari Anda barangkali berpikir lebih menyukai pekerjaan pada area sosial atau mendirikan LSM. Apakah itu dalam bidang pendidikan, kesehatan, lingkungan hidup, pemberdayaan masyarakat, demokrasi, hukum dan hak asasi manusia, kesenian, atau bidang-bidang lainnya. Dengan memiliki watak entrepreneur, Anda dapat memajukan kegiatan sosial hingga kegiatan sosial Anda dapat menjadi lebih mandiri dan berkelanjutan, dan bukan semata-mata hidup ciari sumbangan saja.

Demikian pilihan-pilihan yang tersedia, tinggal Anda sendiri yang menentukan di mana medan karier yang akan Anda tempuh dan selalu berbuatlah yang terbaik.

Tugas 2 : Memikirkan Usaha Baru

- Jika Anda diberikan kesempatan untuk berwirausaha, tentukan jenis usaha yang akan Anda jalankan, uraikan, dan tetapkan langkah-langkahnya.
- Sederhanakan pikiran Anda mengenai bisnis dan langkah-langkah hanya dengan lima baris kalimat. Tunjukkan ke teman-teman Anda apakah dengan membaca ringkasan Anda, mereka mengerti usaha yang akan Anda jalankan.
- Buatlah 100 daftar hal-hal yang perlu Anda siapkan untuk memulai usaha tersebut. Hal-hal itu bisa berupa:
 - Detail usaha (pendiri, bidang usaha, sistem operasi, dan lain-lain).
 - Lingkup usaha.
 - Tanggapan masyarakat.
 - Opini pribadi.
- Pilih dua langkah yang paling penting untuk Anda lakukan sekarang juga. Berikan alasannya.
Tips: pilihlah langkah yang berorientasi pada tindakan dan paling mudah Anda jalankan.

TIPS PRAKTIS

- Modal utama berwirausaha bukan pada uang, melainkan keyakinan untuk menang. Sering kali pikiran kita terbelenggu oleh batasan-batasan materi (uang, tempat usaha, produk) untuk memulai suatu usaha. Dan kita terlalu fokus pada batasan-batasan itu sehingga kita tidak bergerak maju.
- Ada modal lain yang memiliki pengaruh yang dahsyat pada kesuksesan usaha, yaitu keyakinan untuk menang (mindset). Konsentrasikan pikiran Anda pada perubahan pola pikir Anda. Ingatlah untuk meraih kemenangan, Anda pun harus berjiwa pemenang.

- Bersahabat dengan ketidakpastian. Menjadi wirausaha berarti Anda slap bersahabat dengan ketidakpastian. Siap akan hal-hal yang tidak pasti, tidak terencana, dan mungkin saja tidak terukur. Ketidakpastian tidak untuk dihindari, hadapi ketidakpastian dengan riset, data, dan intuisi wirausaha. Dekati dan beradaptasilah dengan ketidakpastian.
- Buka pikiran Anda, pelajari hal-hal baru. Terjun menjadi wirausaha akan menjadikan Anda berada di lingkungan baru yang serba asing. Lingkungan tidak saja dapat membentuk Anda menjadi wirausaha sukses, tetapi juga mampu menjegal langkah Anda untuk maju. Pelajari dan amati tingkah laku lingkungan baru Anda, milikilah kemampuan fast learner untuk tetap bertahan. Be ready, persiapkan diri Anda dengan baik. Persiapan merupakan faktor penting dalam keberhasilan. Siapkan dan pupuk keahlian Anda sebelum terjun dalam lini bisnis yang akan Anda geluti. Perkaya dengan riset-riset kecil mengenai pasar yang akan Anda garap. Tampilkan wajah yang enak dilihat, ban gun network. Wirausaha bukanlah orang yang sukses dengan usahanya sendiri. Dia selalu memerlukan bantuan dari orang lain; teman, orangtua, pemasok, atau relasi bisnis lainnya. Perbaiki tampilan Anda dengan senyum, ramah, enak dilihat, dan antusias. Gunakan kelebihan-kelebihan tersebut untuk memperluas network Anda. Kurangi risiko dengan dukungan data, informasi-informasi, juga kemampuan-kemampuan teknis. Jangan lupa data yang akurat akan menjadi sahabat Anda dalam meng-counter risiko yang mungkin muncul. Gali dan cermati data dan informasi yang berhubungan dengan bidangnya.

BAB 2 PERUBAHAN

TUJUAN PEMBELAJARAN

Setelah mempelajari bab ini, calon wirausaha diharapkan:

- Memberikan pemahaman tentang pentingnya perubahan dan peranan mindset (pola pikir)
- Menjabarkan perubahan mindset
- Mengenalkan mindset entrepreneur
- Mengenalkan teori kecerdasan finansial

PENDAHULUAN

Setiap hari, kita menyaksikan perubahan. Pohon-pohon berubah menjadi lebih besar, tetapi juga ada yang semakin kering dan mati. Sungai berubah dari hari ke hari, kadang banjir dan kadang meluap, lalu surut dan menjadi kering. Demikian pula diri kita. Kita bertambah umur dan selalu ada yang baru. Kita berubah secara perlahan-lahan.

Dalam dunia usaha, kita juga menyaksikan perubahan. Produk-produk baru selalu bermunculan menggantikan produk-produk lama, warung-warung dan restoran baru, tempat-tempat wisata, dan sebagainya selalu datang menggantikan yang lama.

Dulu, untuk memotret, kita harus menggunakan film rol yang dibeli terpisah dengan kamera. Sekarang, usaha yang dirintis oleh Kodak dan Fuji film tersebut mengalami kemunduran digantikan dengan kamera-kamera digital. Dan kini, kamera pun terancam oleh handphone yang juga dilengkapi dengan kamera. Hal serupa juga dialami oleh produsen mesin tik yang diganti dengan komputer, mesin faksimili yang diganti dengan internet, dan Nokia yang diganti dengan BlackBerry.

Perhatikanlah bagaimana nasib para pemilik restoran yang banyak menjamur di daerah Puncak dan Cipanas menyusul dibukanya jalan baru Jakarta-Bandung melalui jalan tol yang hanya ditempuh dalam tempo dua jam. Perhatikan juga pengusaha yang sudah menanam risiko pada produk-produk hobi seperti ikan lohan dan pohon gelombang cinta.

Banyak entrepreneur yang tidak menyadari bahwa dunia ini penuh dengan perubahan dan mereka tidak boleh duduk-duduk enak melewati hidup dari keuntungan tanpa kewaspadaan. Perubahan bisa terjadi setiap saat, tetapi manusia selalu menyangkalnya dan tetap asyik dengan harapan-harapannya yang seakan-akan hidup dan nasibnya tidak pernah ada perubahan.

Manusia melihat perubahan, tetapi tidak mampu melihatnya. Punya mata, tetapi tidak melihat. Sama seperti orang-orang yang berharta, tetapi tidak berderma. Manusia selalu menyangkal realita-realita baru dan terbelenggu oleh realita-realita lama, rutinitas, dan enggan berpikir tentang hal-hal yang baru. Semua itu dibentuk oleh mindset kita.

Mindset Menggerakkan Perilaku

Pola pikir atau mindset adalah keseluruhan/kesatuan dari keyakinan yang kita miliki, nilai-nilai yang kita anut, kriteria, harapan, sikap, kebiasaan, keputusan, dan pendapat yang kita keluarkan dalam memandang diri kita sendiri, orang lain, atau kehidupan ini. Dengan demikian, mindset adalah semacam filter yang kita bangun untuk menafsirkan apa saja yang kita lihat dan alami.

Pola pikir memberi tahu kita bagaimana hidup ini harus dimainkan, yang akhirnya akan menentukan apakah kita akan berhasil atau tidak. Misalnya, ada pola pikir yang mengatakan "Kehidupan ini sangat keras dan aku harus berjuang hanya sekadar untuk hidup pas-pasan" atau kita mungkin memiliki pola pikir yang lebih positif, seperti "Aku punya kemampuan yang hebat dan orang-orang ingin bekerja sama denganku":

Demikian pula pola pikir dalam menghadapi perubahan. Ada orang yang beranggapan "Saya sudah cukup sukses". Usaha saya sangat besar dan mustahil saya akan mengalami kesulitan, sehingga dia menjadi arogan dan sulit menerima perubahan. Namun sebaliknya, ada orang yang memercayai perubahan sehingga dia berkata, "Kita harus memperbarui produk setiap tahun sekali dan orang-orang kita harus selalu diperbarui".

Sebuah mobil dalam keadaan tidak rusak dibawa oleh pemiliknya ke bengkel. Seseorang bertanya, "Belum rusak kok dibawa ke bengkel?" Orang itu menjawab, "Justru karena belum rusak saya bawa ke sini." Terhadap masalah yang sama, dua orang yang berbeda bisa melakukan hal yang tidak sama karena mindset-nya berbeda.

Pola pikir menggerakkan perilaku kita sehingga William James, Bapak Psikologi Modern, berkata, "Yakinlah bahwa hidup Anda berharga, maka keyakinan Anda akan menciptakan faktanya."

Agar berhasil, kita semua perlu memahami pola pikir masing-masing. Kita harus membawanya keluar ke tingkat sadar, memerhatikannya dengan baik dan melihat apakah ada pikiran-pikiran negatif yang harus kita buang. Jika tidak, keyakinan negatif yang tersembunyi akan mengendalikan diri kita. Jika Anda tidak mengetahui pola pikir Anda, Anda tidak dapat melakukan apa pun terhadapnya. Jika Anda tidak menyukai hasil-hasil yang Anda dapatkan selama ini, Anda jelas harus mengubah pola pikir Anda.

Mengubah Pola Pikir

Apakah pola pikir bisa diubah? Jawabnya: "Bisa." Karena pola pikir merupakan hasil dari sebuah proses pembelajaran (learning), maka pola pikir bisa juga diubah (unlearning), dan dibentuk ulang (relearning). Tentu saja ada pikiran-pikiran yang mudah dan ada yang sulit untuk diubah. Ada yang cepat, ada yang memerlukan waktu yang lama. Ada yang bisa kita ubah dengan kesadaran sendiri, dan ada yang baru berubah setelah mengalami peristiwa tertentu. Ada pula pola pikir yang bisa kita ubah dengan bantuan para ahli, seperti psikolog, ahli mindset transformasi, atau terapis NLP (Neuro Linguistik Program).

Apa Saja Tanda-Tanda Terjadinya Perubahan Pola Pikir?

Kita bisa mengetahuinya dengan mendeteksi hal-hal seperti berikut ini. Mungkin kita mulai memahami suatu hal yang selama ini kita ketahui dengan pengertian yang berbeda. Apa yang semula kita benci ternyata menyadarkan kita bahwa seharusnya kita kasihan. Kita tiba-tiba sadar bahwa apa yang tadinya kita yakini benar ternyata sangatlah keliru. Kita melihat diri dan pekerjaan kita dengan cara yang berbeda dari yang sebelumnya. Dan kita melihat dunia yang sama dengan kacamata yang benar-benar baru. Pola pikir yang berubah tidak mengubah situasi dan lingkungan di mana kita hidup, melainkan mengubah pikiran diri kita sendiri dalam memahami situasi dan lingkungan.

Perubahan pola pikir berarti juga berubah dari satu pola pikir kepada pola pikir yang lain. Dari pola pikir negatif ke pola pikir yang lebih positif, dari pecundang menjadi pemenang, dari statis menjadi kreatif, dari konsumtif menjadi produktif, dan dari pekerja menjadi entrepreneur.

Pola Pikir Entrepreneur

Pola pikir seorang entrepreneur menonjol dalam banyak hal. Dalam masalah konsumsi, seorang entrepreneur berkarakter produktif, bukan konsumtif. Seorang entrepreneur juga selalu berusaha "mencari cara baru" untuk meningkatkan utilitas sumber daya secara efisien. Dia selalu mencari alternatif bila sumber daya yang ada terbatas. Seorang entrepreneur cenderung menjadi job creator daripada sekadar job seeker. Semua karakter tersebut disebabkan oleh jumlah total pola pikir positif, kreatif, keuangan, dan pola pikir produktif yang dimilikinya. Pola pikir produktif bisa ditumbuhkan apabila kita menghargai dan memahami keberlimpahan maupun keterbatasan yang ada. Sebagai contoh, masyarakat yang hidup di daerah yang melimpah airnya (subur) secara alamiah akan lebih boros menggunakan air dibandingkan masyarakat yang tinggal di daerah tandus. Seorang technopreneur yang dibesarkan di daerah tandus, akan tertantang untuk menciptakan sistem pengairan yang dapat meminimalisasi sifat tandus tersebut dalam memaksimalkan penggunaan air.

Tokoh berjiwa technopreneur di daerah melimpah air seharusnya lebih mampu meningkatkan potensi airnya untuk dikembangkan dan dikomersialisasikan. Dengan pola pikir produktif, semua hambatan (bagi daerah tandus) akan diubah

menjadi peluang untuk meminimalisasi ancaman, dan semua kekuatan (bagi daerah subur) akan menjadi suatu kesempatan untuk lebih dikembangkan kesempatannya.

Hambatan Persepsi Saat Memulai Usaha

Pada saat akan memulai usaha, banyak entrepreneur pemula yang mempunyai hambatan mental berupa persepsi yang negatif tentang kemampuan dirinya. Hambatan persepsi negatif tersebut antara lain, 'saya ini terlalu muda' (atau "saya terlalu tua" bagi para pensiunan), "tidak berbakat", dan yang paling banyak adalah alasan, tidak (belum) punya modal.

Bila kita menganggap bahwa diri kita sudah terlalu tua untuk memulai usaha, maka ingatlah kisah sukses Colonel Sanders, pemilik waralaba KFC yang mendunia. Dia memulai usahanya pada saat dia berumur 70 tahun, dan memetik hasil yang gemilang hanya dalam waktu sepuluh tahun kemudian.

Bila kita menganggap tidak berbakat bisnis atau terlalu muda, maka ingatlah bahwa banyak pebisnis skala nasional seperti Sunaryo Suhadi (pengusaha energi), Cak Eko (Bakso Malang Kota Cak Eko), Hendy Setiono (Kebab Baba Rafi), dan lain-lain, dulunya juga merasa tidak berbakat bisnis. Mereka berbisnis sejak mahasiswa. Hanya motivasi dan kemauan yang keras untuk mandirilah yang membuat mereka mampu meretas hambatan mental tersebut.

Bila kita menganggap bahwa kita tidak (belum) punya modal yang cukup untuk memulai usaha, maka ingatlah bahwa kegigihan dan inovasi kreasi intelektual adalah modal utama yang jauh lebih berharga dari sekadar uang. Bill Gates memulai bisnis Microsoft-nya dari garasi dan tanpa modal uang besar, demikian juga awal mulanya Google, YouTube, Yahoo, dan sebagainya. Di Indonesia, Femina Group dan Mustika Ratu juga dimulai dari garasi dapur rumah para pendirinya. Bahkan pabrik rokok Gudang Garam didirikan oleh Alm. Tjoa Ing Hwie dengan modal dengkul.

Oleh karena itu, marilah kita singkirkan pikiran negatif yang muncul dalam benak kita. Menurut Deepak Chopra, setiap hari manusia melakukan self-talk sebanyak 55.000 sampai 60.000 kali. Dan sayangnya, 77% isi monolog itu bersifat negatif dan melemahkan diri sendiri. Saat kita membaca koran tentang PHK, kenaikan harga makanan, biaya transportasi, dan lain-lain maka pikiran kita terinduksi untuk berpikir negatif, "Wah, ekonomi semakin berat, kebutuhan hidup semakin mahal." Saat melihat orang lain sukses, maka timbul pikiran negatif dalam kehidupan seperti "saya kurang sukses", "saya sudah terlambat untuk berubah dan menjadi orang sukses," atau "mereka sukses karena mencuri".

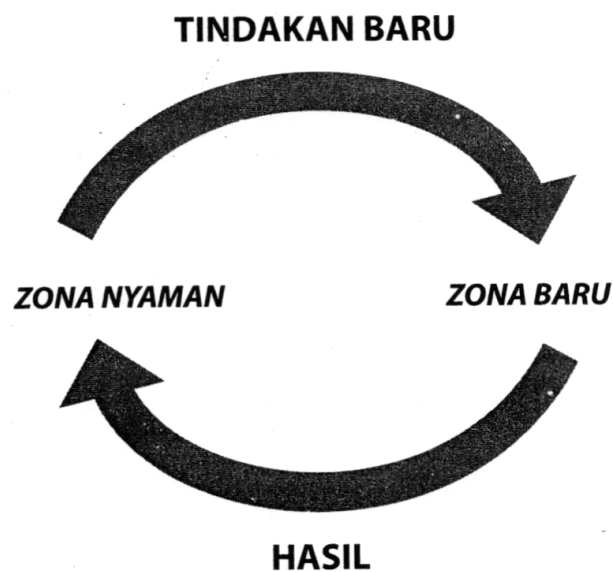
Untuk memulai usaha, kita hanya butuh 3M, yaitu: Motivasi yang kuat, Mindset yang tepat (produktif, kreatif, positif), dan Make it (lakukan saja). Untuk meningkatkan motivasi dalam usaha, setting-lah hasrat Anda agar berusaha seperti hasrat ketika Anda sedang jatuh cinta. Pupuklah hasrat tersebut dengan membayangkan bahwa seorang entrepreneur akan mempunyai waktu yang luang

dan uang yang lapang. Sementara seorang karyawan, meskipun banyak uang, dia tidak memiliki kemerdekaan dalam mengatur hidupnya.

Kreativitas Finansial Entrepreneur

Kunci kesuksesan transformasi dari perjuangan finansial hingga menuju pada kondisi kebebasan finansial sebagaimana konsep transformasi Cashflow Quadrant-nya Kiyosaki adalah tergantung pada kecerdasan finansial Anda.

Untuk mencapai kecerdasan finansial ala Covey maupun kesuksesan finansial ala Kiyosaki tersebut, kita harus melakukan kreativitas finansial. Kreativitas finansial berusaha mengubah "mind set" yang ada pada diri kita masing-masing mengikuti pola pikir "manusia sejahtera" yang efisien dan sesuai "konsep ekonomis". Kreativitas secara finansial dalam kenyataannya merupakan kesediaan untuk berpindah dari zona yang Anda anggap nyaman sebelumnya menuju ke zona baru yang penuh tantangan. Seorang yang kreatif akan mampu melakukan perpindahan tersebut dengan perhitungan yang matang sehingga menghasilkan zona baru yang lebih nyaman pada masa depan dengan mengorbankan kenyamanan hari ini.



Tips Praktis

Setiap orang bertanggung jawab terhadap masa depannya sendiri. Masalahnya adalah apakah kita mau berubah. Kalau setiap saat Anda menyangkal realita baru atau berpikir negatif, itu artinya Anda hidup dalam belenggu. Jelas Anda mendedukan teknik-teknik mental baru untuk berubah sebelum memulai usaha.

Banyak orang sukses memprogram otak bawah sadarnya. Teknik ini dipakai untuk menyugesti pikiran (plus tindakan). Bila otak bawah sadar telah diprogram, maka kerja otak sadar pun akan selalu mengikuti kemauan dari apa yang telah diprogramkan.

Ada 2 (dua) cara memprogram otak bawah sadar untuk melakukan perubahan, yaitu dengan teknik visualisasi dan teknik afirmasi. Teknik visualisasi berhubungan dengan memotivasi pikiran melalui "gambaran sukses" yang dituju. Sedangkan teknik afirmasi adalah penguatan motivasi pikiran melalui pemilihan kata-kata yang "mendukung" tujuan sukses. Kedua teknik ini membutuhkan kondisi rileks (gelombang alpha otak) sehingga proses penyimpanan oleh otak bawah sadar kita dapat berlangsung dengan baik. Bila berjalan dengan baik, maka memori tersebut akan menjadi "driver" (pendorong) bagi kita saat bekerja aktif dengan otak sadar.

Teknik Visualisasi

Ketika Anda membayangkan sesuatu melalui pikiran, kira-kira apa yang terpancar dalam benak Anda: sebuah pencapaian, apresiasi, dan kemenangan, atau sebaliknya: kegagalan dan keterpurukan?

Sejumlah riset menunjukkan visualisasi memberikan pengaruh kuat terhadap perubahan. Ketika imajinasi dihantam oleh bayangan keterpurukan dan pesimisme, jaringan otak akan mendorong perilaku yang benar-benar menuju keterpurukan.

Sebaliknya, jika kita selalu membangun bayangan positif (+), maka otak kita akan memulai dan memperkuat cara kerja yang sempurna. Pada gilirannya, jaringan sel dalam otak akan mendorong kita untuk meraih kesempurnaan dalam kinerja nyata.

Teknik visualisasi sebenarnya telah lama dipakai oleh para olahragawan yang mengkhayal akan menjadi atlet yang hebat. Jack Nicklaus, seorang pegolf profesional kelas dunia misalnya, menempatkan 50% kesuksesannya karena rajin membangun visualisasi positif.

Lalu, bagaimana melakukan visualisasi positif yang baik? Berikut langkah-langkah praktis yang dapat dilakukan.

Pertama, tetapkanlah tujuan yang jelas, menantang, dan spesifik. Misalnya, Anda membayangkan ingin memiliki jaringan toko buku khusus untuk anak-anak.

Kemudian, mulailah melakukan visualisasi dengan tahapan:

- a. Rileks. Ciptakan momen-momen yang santai, yang membuat otak Anda lebih terbuka untuk memulai dan memperkuat "cara kerja yang benar".
- b. Fokuskan perhatian pada langkah nyata yang mesti dilakukan untuk membuka jaringan toko buku anak-anak itu. Apa saja yang diperlukan, tahapannya, bagaimana mengelola toko itu, melakukan promosi, mengelola karyawan, dan membesarkannya menjadi toko buku pilihan anak-anak.
- c. Bayangkan tujuan Anda sedetail mungkin. Bayangkan segalanya: lokasi persisnya, desain interior, kombinasi warna meja dan kursi, serta tata letak buku. Kemudian, bayangkan pula keramaian dan keriangannya anak-anak yang memenuhi setiap sudut toko Anda.
- d. Libatkan emosi. Rasakan bagaimana nikmatnya mampu meraih tujuan itu dengan sempurna? Bagaimana rasanya memiliki jaringan kios buku anak-anak yang tiap hari ramai dikunjungi anak-anak dan orangtuanya. Menyertakan perasaan dan emosi akan memperkuat sistem "cara kerja yang benar" dalam otak Anda.
- e. Lakukanlah hal yang sama berulang-ulang. Untuk mendapat hasil yang optimal, lakukanlah visualisasi positif setiap kali Anda mempunyai waktu luang, minimal sehari sekali. Misalnya, saat Anda akan pergi tidur dan merasa benar-benar rileks. Namun, segera sebutkan bahwa "beautiful dream" itu harus diikuti penyusunan strategi dan aksi nyata berupa perencanaan karier ataupun personal scorecard pribadi. Perlahan-lahan, muncul tekad untuk mengeksekusi strategi yang disusun melalui serangkaian aksi nyata yang konkret dan sistematis. Nah, dalam proses implementasi itu, kita harus terus-menerus melakukan visualisasi positif secara rutin.

Teknik Afirmasi

Anda mungkin pernah mendengar bahwa setiap hal yang diinginkan dapat ditarik dari pikiran? Anda yang pernah membaca dan percaya tentang kekuatan kehendak, hukum ketertarikan, goal setting, dan juga kekuatan doa yang tulus pasti sudah pernah memahami hal ini.

Masalahnya, mengapa hal-hal yang sudah kita inginkan itu tak kunjung datang? Berbagai studi menemukan, kegagalan akan terjadi karena manusia menggagalkan cita-citanya sendiri melalui pengingkaran atas apa yang kita inginkan itu. "Inner voice"-nya meragukan, bahkan menertawakan cita-cita itu.

Misalnya ucapkan, "Saya adalah orang yang berharga. Saya hidup berkelimpahan". Mungkin ada suara kecil yang mengatakan, "Bohong. Kamu dusta. Kamu miskin". Suara ini jelas menjegal keinginan-keinginan positif untuk datang kepada Anda. Suara negatif itu muncul karena kita merasa tak selaras dengan apa yang kita ucapkan.

Mari gunakan 3 (tiga) kata sakti untuk meneguhkan aspirasi. Kata itu adalah: "saya sudah memutuskan", "meskipun awalnya"; dan "sedang dalam proses":

Kita lihat contoh ekspresi keinginan berikut ini: "Saya adalah orang berada. Saya berkelimpahan".

Coba ucapkan kalimat tersebut. Apakah perasaan Anda nyaman? Mungkin tidak karena Anda memang belum berada.

Coba cara yang lain berikut ini: "Saya ingin menjadi orang yang berada, tetapi saya ini karyawan rendahan. Mana mungkin saya menjadi kaya?"

Coba ucapkan kalimat tersebut. Terasa rasa pesimisnya bukan? Namun, kali ini perasaan Anda membenarkan. Sayang sekali, walaupun terasa benar, kalimat macam inilah yang menarik segala kesusahan Anda.

Mari kita koreksi kalimat tersebut menjadi POSITIF dan BENAR sebagai berikut:

“Saya SUDAH MEMUTUSKAN untuk menjadi manusia yang berada. Saat ini SAYA SEDANG DALAM PROSES menjadi berada.”

Coba ucapkan kalimat itu. Kali ini perasaan Anda sangat nyaman karena Anda berbicara kebenaran. Bukankah Anda boleh memutuskan menjadi kaya? Dan bukankah Anda boleh saja dalam proses menjadi kaya?

Lalu, mungkin masih ada suara negatif dari jiwa kerdil kita. "Tapi kan saya cuma karyawan rendahan?"

Patahkan dengan kalimat berikut:

“Saya SUDAH MEMUTUSKAN untuk hidup berkecukupan. Saya yakin bisa menjadi kaya, MESKIPUN AWALNYA saya karyawan rendahan. Saat ini, ribuan orang seperti saya SUDAH MEMUTUSKAN hal yang sama. Saat ini, puluhan ribu orang seperti saya juga SEDANG DALAM PROSES menjadi kaya. Saat ini, bahkan jutaan orang seperti saya SUDAH hidup berkecukupan. KALAU MEREKA BISA, PASTI SAYA JUGA BISA!”

Tanyakan pada diri sendiri adakah di dunia ini seseorang yang sebelumnya karyawan rendahan bisa berhasil menjadi miliuner? Anda tentu yakin, pasti ada. Berarti, apa pun kondisi awal kita, pasti sudah ada orang dengan kondisi awal yang sama sudah berhasil menjadi miliuner.

Pikiran kita adalah pencipta kehidupan kita. Mulailah hari ini juga untuk memutuskan dan meneguhkan aspirasi yang diraih dalam hidup ini. Mulailah berubah dari pola pikir.

Contoh lain dari pemilihan kata yang POSITIF dan BENAR adalah kata "semakin baik", perhatikan dialog berikut:

Tanya: "Bagaimana kabar Anda (kemajuan kuliah, bisnis, dan lain-lain) Anda?"

Jawab: “Semakin baik.”

Jawaban ini terasa lebih nyaman. "Semakin baik" bernuansa positif dan jujur. Positif karena menimbulkan senyum (cobalah). Dan juga jujur karena selalu ada yang semakin baik dari sebelumnya. Yang tadinya baik, lalu meningkat, berarti semakin baik. Yang tadinya sakit, lalu berkurang sakitnya, itu juga semakin baik (kalau kita sakit, lalu menjawab "baik" atau "dahsyat" tentu ada suara kecil yang prates bahwa jawaban kita tidak jujur atau berlebih-lebihan. Kalau kita sakit lalu menjawab "semakin baik", masih selaras dengan keadaan sebenarnya karena sakit yang berkurang. Jawaban itu juga berlaku sebagai doa).

Setiap hari, selalu saja ada hal yang menjadi "semakin baik": Mungkin penyelesaian pekerjaan kita, hubungan dengan pasangan, kesehatan, keuangan, dan ibadah. Apa saja bisa menjadi semakin baik dari sebelumnya. Yang tadinya shalat sekali sehari, lalu menjadi shalat 2 kali sehari, ini semakin baik. Yang tadinya shalat di akhir waktu lalu menjadi di awal waktu, ini juga semakin baik. Yang tadinya merasa uang selalu tak cukup sehingga sering menggerutu, lalu menjadi lebih bersyukur karena masih punya uang walau sedikit, ini juga semakin baik.

Jawaban "semakin baik" adalah jawaban proses yang sedang dialami. Jawaban ini lebih selaras dengan keadaan sebenarnya. Penambahan kata "semakin" ternyata membuat perbedaan besar dalam perasaan kita. Sama halnya perbedaan besar antara pernyataan "Aku hidup kaya" dengan "Aku sedang dalam proses menjadi kaya". Jawaban terakhir lebih jujur sekaligus positif sehingga menimbulkan perasaan menyenangkan yang selaras di hati.

“Kalau Anda menginginkan perubahan kecil dalam hidup, ubahlah perilaku Anda. Namun, bila Anda menginginkan perubahan-perubahan yang besar yang mendasar, ubahlah pola pikir Anda.” (Stephen Covey)

Daftar Pustaka

- Dareck, Carol. 2006. *Change Your Mindset Change Your Life*. Jakarta: Penerbit Serambi.
- Lum, Michael. 2008. *NLP Secret*. Jakarta: Mitra Media.
- Murphi. 2002. *Membangkitkan Kekuatan Bawah Sadar*. Jakarta: Pioner Jaya.
- Nasution, Arman Hakim. 2006. *Creative Thinking*. Yogyakarta: Andi Publisher.
- Senduk, Safir. 2005. "Artikel Perencanaan Keuangan" : KOMPAS.
- Sherwood. 2006. *Innovation and Creativity*. Jakarta: Elex Media.
- Tim Teknopreneurship. 2009. *Pengantar Teknopreneurship*. Surabaya: ITS Press.
- Wiwoho. 2005. *Reframing*. Jakarta: Grannedia.
- www.pembelajar.com dan beberapa artikel dari Internet.

BAB 3 KREATIF

TUJUAN PEMBELAJARAN

Setelah mempelajari bab ini, calon wirausaha diharapkan:

- Mengenalkan kreativitas sebagai modal penting seorang wirausaha
- Menjelaskan hambatan berpikir kreatif yang dapat menghambat progress sebuah usaha
- Mengenalkan cara mengukur potensi kreatif
- Mengenalkan cara meningkatkan kreativitas dan membebaskan diri dari belenggu

Game 1: Planet Venus

Petunjuk untuk mahasiswa

Pada permainan ini, seluruh mahasiswa wajib berpartisipasi dan kelas akan dibagi ke dalam kelompok-kelompok dengan masing-masing kelompok terdiri dari 6-7 orang. Siapkanlah alat tulis dan dua lembar kertas polos ukuran folio atau A4.

Bergembiralah karena Saudara-Saudara semua telah terpilih untuk menjadi astronaut pertama yang akan menuju Planet Venus. Saudara adalah mahasiswa pilihan yang luar biasa. Maka, layaklah kita menerawang luar angkasa, melihat jagat raya, dan menyaksikan betapa agungnya ciptaan Tuhan.

Planet ini letaknya sangat jauh dan membutuhkan perjalanan kira-kira seminggu. Kita akan berangkat menggunakan pesawat ulang alik yang memiliki kecepatan yang pesawatnya belum pernah dilihat sebelumnya. Selanjutnya, instruktur Anda akan menjelaskan cara mengikuti permainan istimewa ini. Siapkan diri Anda, kertas polos dua lembar, alat tulis (sebaiknya pensil), dan berkonsentrasilah. Dengarkan baik-baik instruksi dari instruktur Anda.

SELAMAT BERTUGAS, KEMBANGKAN TERUS DAYA KREASIMU!

PENDAHULUAN

Apa yang dapat Saudara pelajari dari game 1 di atas?

Benar! Bagi seorang wirausaha, kreativitas adalah modal yang sangat penting. Sebagai wirausaha, sudah pasti Anda akan menghadapi medan persaingan yang ketat. Itu sebabnya Anda harus benar-benar kreatif dan tidak mudah mati akal. Tanpa kreativitas, Anda terpaksa oleh constraint. Dengan kreativitas, Anda mampu keluar, melihat, dan menangkap peluang. Tanpa kekuatan membongkar

belunggu-belunggu itu, Anda tak akan bisa survive, tidak bisa beradaptasi mengarungi dunia yang selalu berubah.

Dalam situasi itu, Anda dituntut cerdas menghadapi berbagai tekanan dan serangan. Kreativitas menjadi sangat penting karena:

1. Wirausaha yang kreatif dapat meluncurkan produk yang belum pernah dibuat di pasar. Anda bisa memecahkan masalah yang dihadapi masyarakat dengan memperkenalkan produk atau jasa baru yang terus-menerus diperbarui. Anda tidak harus menjadi penemu (inventor), tetapi sebagai wirausaha, Anda menjembati penemu itu dengan pasar. Anda memberi arahan pada para penemu dan Anda mengemasnya sebagai produk komersial yang harganya terjangkau dan menjadikannya bisa digemari konsumen.
2. Dengan menjadi manusia yang kreatif, Anda bukanlah peniru, melainkan pemimpin. Pemimpin pasar adalah orang yang disegani dan selalu menjadi benchmark. Brand Anda akan menjadi sangat kuat dan menjadi legend. Anda bisa saja ditiru orang lain, tetapi peniru tidak bisa membuat sesuatu yang lebih bagus dari sang pelopor.
3. First mover advantage. Dengan menjadi manusia yang kreatif, Anda akan memiliki keunggulan sebagai the first mover. Mereka yang merintis akan menjadi market leader dan selalu siap dengan gagasan-gagasan baru.
4. Persaingan akan membuat jalan yang dilewati seorang wirausaha menjadi semakin sempit dan banyak jalan yang semula terbuka lebar, kelak akan ditutup oleh pesaing-pesaing baru. Oleh karena itu, dibutuhkan kreativitas. Kreativitas juga berarti mencari cara atau jalan keluar baru, membuka terobosan-terobosan, dan menciptakan perbedaan-perbedaan yang menonjol dan disukai pasar.
5. Risiko adalah bagian dari kehidupan seorang wirausaha sehari-hari. Risiko itu berujung pada aspek financial yang dapat mematikan usaha, yang tidak bisa diatasi, bahkan dapat merusak reputasi dan kepercayaan terhadap diri Anda. Hanya manusia kreatif yang dapat lolos dari bencana dan kerugian. Kreativitas membuat Anda mampu menembus pintu-pintu baja kesulitan.
6. Kreativitas menghubungkan titik-titik yang terpisah dan terisolasi. Orang yang kreatif mampu menyatukan "mozaik" yang menjadi sebuah kode rahasia yang mengandung arti untuk membuka pintu rahasia kesulitan.

Kreativitas itu selalu beranjak dari sebuah ide yang muncul dari pengamatan terhadap keadaan sehari-hari di sekeliling kita. Misalnya saja, pada awal 1980-an, ada seorang mantan pegawai PT Pertamina yang melihat banyak orang asing yang tidak berani minum dari air keran di hotel-hotel di Indonesia. Padahal di luar negeri, air keran bisa langsung diminum. Mereka merasa air kita tidak higienis dan mengandung banyak bakteri yang mematikan.

Setelah pensiun dari PT Pertamina, orang ini, yaitu Tirta Oetomo, segera membangun usaha air yang layak diminum dalam kemasan. Sasaran awalnya adalah orang-orang asing yang berkunjung ke Indonesia. Kelak, air mineral dalam kemasan buatannya dikenal sebagai air minum dalam kemasan terbesar di Indonesia, yaitu Aqua. Dengan kreativitasnya, Aqua berhasil menggantikan ceret-

ceret yang biasa dipakai di rumah-rumah, dan konsumen dapat langsung mengonsumsi tanpa harus memasaknya terlebih dahulu. Aqua sekarang telah tumbuh menjadi perusahaan besar dan ratusan merek sejenis beredar di pasar. Semua itu dimulai dari manusia kreatif yang melihat celah di pasar dan mau mengomersialisasikannya dan menanam risiko.

Orang Dewasa yang Tidak Kreatif

Disadari atau tidak, sejak lahir, manusia sudah dibekali modal yang jauh lebih penting dari sekadar uang, yaitu otak. Dengan modal tersebut, kita dapat berpikir, bertindak, dan menyelesaikan masalah jauh lebih baik dari mesin atau makhluk hidup lainnya. Dengan otak yang sehat, kita dapat berpikir kreatif sehingga timbul gagasan-gagasan dan terobosan-terobosan usaha yang inovatif.

Banyak penelitian menunjukkan bahwa pada masa kanak-kanak kita jauh lebih kreatif dibandingkan saat dewasa. Saat kita berusia 5 tahun, kebanyakan dari kita mempunyai tingkat kreativitas sebesar 96,5%. Pada saat itu, kita bertanya lebih banyak lima kali daripada orang dewasa. Pada usia 17 tahun, manusia mengalami penurunan tingkat kreativitas sehingga potensinya tinggal sekitar 86%. Dan pada saat berumur 30 tahun, secara rata-rata tingkat kreativitas kita tinggal 40%.

Penurunan tingkat kreativitas sejalan dengan makin lanjutnya usia seseorang disebabkan oleh hubungan antara intensitas eksperimen dengan keinginan mencari aman. Semakin tua, langkah-langkah dan keinginan bereksperimen seseorang menjadi semakin rendah. Ini berarti, semakin tua, manusia semakin cenderung menghindari risiko dan ingin menjalani hal-hal yang aman saja (status quo).

Game 2: Merangkai Kata-kata

Sekarang, mari kita berlatih sekali lagi. Anda sudah belajar dari game pertama (Planet Venus) bahwa DNA kreatif Anda telah terbelenggu. Game itu memberikan pelajaran bahwa dalam proses pendewasaan, Anda telah berubah menjadi tidak kreatif, dan sekarang Anda sudah mulai membebaskan belenggu-belenggu itu. Marilah kita kukuhkan terus, perbaiki DNA kreativitas Anda dengan permainan berikut ini. Instruktur Anda akan membagi-bagikan kartu abjad. Siapkan selembar kertas, dan alat tulis. Bagilah diri Anda ke dalam kelompok-kelompok antara 6-8 orang per kelompok.

Kembangkanlah daya kreativitas Anda. Jangan cepat berhenti. Terus berpikir karena creative thinking tidak lain adalah thinking. Maka aktifkanlah simpul-simpul berpikir Anda.

SELAMAT BERAKTIVITAS DAN NIKMATI PERMAINAN IN!!

Pembuka Pintu Kesulitan

Dalam bukunya yang berjudul *Toward a Theory of Instruction*, Bruner mendefinisikan kreativitas sebagai "kejutan yang efektif." Bisa diduga hasil dari

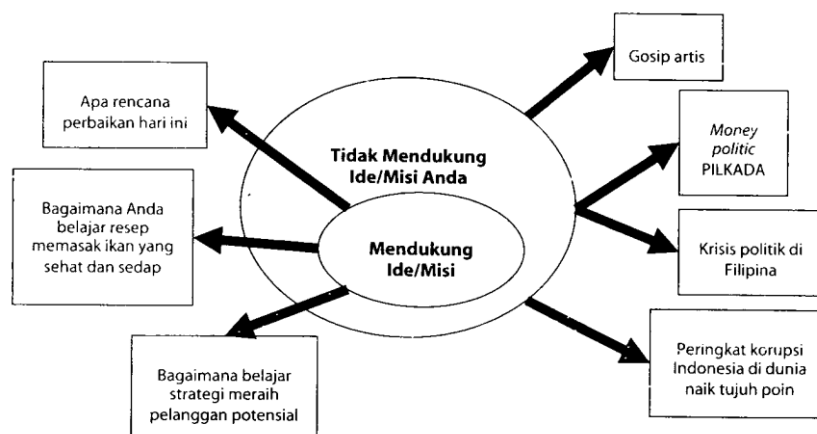
proses kreativitas adalah sesuatu (bisa produk atau gagasan) yang mengejutkan. Misalnya karena baru, belum pernah ada, belum pernah terpikirkan, unik, dan sebagainya. Karena terkejut itulah, pasar bisa sangat menaruh perhatian, berpikir, atau menolak (karena belum terbiasa).

Newel, Shaw, dan Simon dalam penelitian ilmiah yang berjudul *The Process of Creative Thinking* membagi suatu kreativitas ke dalam tiga unsur, yaitu melihat dengan sudut pandang (perspektif) yang baru, menemukan hubungan baru, atau membentuk kombinasi baru dari objek, konsep, atau fenomena.

Ide yang ideal dan bermanfaat adalah pikiran yang terarah pada invensi (pengembangan gagasan), inovasi (mengubah gagasan menjadi produk), dan paten (proteksi produk). Dengan paten, seorang wirausaha dapat mencegah masuknya pendatang-pendatang baru secara ilegal dalam kurun waktu tertentu.

Pada tahapan penumbuhan ide, otak kanan kitalah yang paling berperan. Ingatlah bahwa kadang-kadang kita mendapatkan "ide" pada saat sedang melamun atau saat sedang melakukan ritual privasi tertentu. Secara teoretis, timbulnya ide pada saat bersantai dikarenakan Anda telah melepaskan pengendalian otak kiri Anda dan mengalihkannya pada otak kanan sebagaimana kasus penemuan berat jenis oleh Archimedes saat dia berendam di bak mandinya seorang diri.

Pemunculan ide sebagai jiwa dari kreativitas membutuhkan suatu fokus pemikiran konsentrasi. Dengan fokus dan konsentrasi, Anda dengan cepat memilah dan memilih mana informasi dan aktivitas yang mendukung "ide Anda" dan mana yang tidak. Misalnya, Anda sedang merintis bisnis rumah makan ikan bakar, maka hal-hal yang mendukung dan yang tidak mendukung misi Anda dapat digambarkan sebagai berikut :



Pentingnya memfokuskan pikiran pada ide tertentu dapat disimpulkan dari pandangan orang paling kreatif, Leonardo da Vinci, filsuf dan pelukis terkenal, "Ruangan yang kecil mengontrol pikiran kita, sedangkan ruangan yang luas hanya akan membingungkan kita. "Jelaslah, gagasan yang terlalu luas perlu dikerucutkan, dan usaha yang terlalu luas membuat Anda tidak fokus perlu dicecilkan agar Anda bisa fokus dan berkonsentrasi.

Dengan memfokuskan diri pada hal-hal yang mendukung serta mengabaikan semua yang tidak mendukung, ide yang Anda gagas tersebut akan dapat berkembang dan mampu menghasilkan "nilai ekonomis."

Hambatan Kreativitas

Sebagai manusia, Anda adalah ciptaan Tuhan yang unik. Perhatikanlah tidak ada dua orang manusia yang 100% sama, sekalipun mereka kembar. Dalam ilmu ekonomi, segala keunikan mempunyai nilai ekonomis yang dapat dibentuk menjadi sesuatu yang berharga sesuai fitrah keunikan Anda masing-masing, atau menghasilkan kesejahteraan. Dengan kata lain, bila Anda punya bakat seni lukis yang tinggi, maka bentuklah diri Anda menjadi pelukis yang andal, bukan menjadi dokter yang biasa-biasa saja. Bila Anda berbakat menjadi dokter, maka jadilah dokter yang terkenal, dan janganlah menjadi pelukis yang biasa-biasa saja karena bakat Anda di bidang melukis kurang.

Kesalahan terbesar yang dilakukan banyak para sarjana dalam berkarier adalah ketidaktahuan dan keengganan dalam menggali dan memahami keunikan diri sendiri, serta ketidakmampuan dalam mengatasi hambatan berkreasi. Akibatnya, mereka memilih hidup yang biasa-biasa saja dan datar.

Mereka terbelenggu oleh apa yang mereka dapatkan dengan sulit daripada mengenali potensinya sendiri.

Banyak orang merasa tidak kreatif dan menyalahkan pekerjaannya tidak sesuai dengan bakatnya. Ada juga yang mengacaukan keadaan yang tidak mendukung untuk melakukan kreativitas. Atau selalu menyalahkan "Si Bos" yang tidak memberikan ruang gerak bagi dirinya. Apa pun alasannya, manusia yang tidak kreatif selalu melakukan hal yang sama berulang-ulang, cenderung menghindari risiko. Ingatlah, arasan hanya Clibuat manusia untuk orang lain, bukan untuk memperbaiki dirinya sendiri.

James L. Adams dalam bukunya *Conceptual Blockbusting* (1986) telah mengidentifikasi hambatan kreativitas tersebut dalam bentuk klasifikasi sebagai berikut.

Hambatan Persepsi	<ul style="list-style-type: none"> • Pola pikir stereotip • Membatasi masalah secara berlebihan • Terlalu banyak atau terlalu sedikit informasi
Hambatan Emosi	<ul style="list-style-type: none"> • Takut mengambil risiko • Tidak menyukai ketidakpastian • Lebih suka menilai daripada menghasilkan gagasan • Menganggap remeh suatu masalah • Tergesa-gesa menyelesaikan masalah
Hambatan Kultural	<ul style="list-style-type: none"> • Kultur menghambat pengakumulasian gagasan
Hambatan Lingkungan	<ul style="list-style-type: none"> • Kurangnya dukungan sarana, prasarana kerja
Hambatan Intelektual	<ul style="list-style-type: none"> • Terlalu mengandalkan logika • Enggan menggunakan intuisi • Menggunakan pengalaman atau cara lama yang terbukti efektif hasilnya

- a) Hambatan Persepsi merupakan hambatan yang membuat manusia sulit mempersepsikan masalah atau menangkap informasi yang relevan. Beberapa jenis hambatan kreativitas ini adalah:

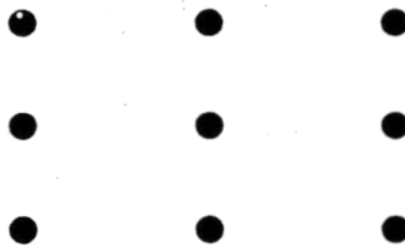
Pola Pikir Stereotip

Misalnya, Anda sedang menumpang sebuah pesawat terbang yang terpaksa mendarat darurat di sebuah gurun pasir. Sebagai satu-satunya penumpang yang selamat, Anda harus menggunakan apa saja yang ada untuk mempertahankan hidup sampai tim SAR datang. Di dekat Anda ada sebuah senter. Secara stereotip, senter adalah alat untuk menerangi, menemukan sesuatu dalam gelap, atau member' sinyal. Sebenarnya, senter juga dapat dimanfaatkan lebih ctari yang distereotipkan. Baterai dipakai untuk membuat api, selongsongnya dapat dimanfaatkan untuk menampung air minum, reflektornya dapat dipakai untuk membuat sinyal SOS (pertolongan) di siang hari, dan seterusnya. Stereotip mengabaikan pandangan Anda, membuat Anda tidak kreatif.

Game 3: Hambatan Kreativitas

Marilah kita cek hambatan-hambatan yang membuat Anda tidak kreatif.

Pada gambar di bawah ini, Anda diminta menghubungkan 9 (sembilan) titik, di mana titik-titik tersebut membentuk sebuah kotak. Gunakan imajinasi dan kreativitas Anda agar titik-titik ini dapat menjadi sebuah kotak yang luar biasa. Sering kali kita kesulitan dengan hambatan (batasan) yang kita ciptakan sendiri, sehingga kita selalu berpikir hanya dalam satu kotak saja, tidak out of box. Apakah kita si "manusia kotak"itu? Mari kita coba bersama-sama.



Terlalu Banyak atau Terlalu Sedikit Informasi

Terlalu banyak informasi dapat mendatangkan kesulitan. Hal yang sama juga terjadi bila informasi terlalu sedikit. Informasi yang berlimpah, terlalu rinci, dapat membuat kita kesulitan menangkap gambaran utamanya (big picture). Terlalu banyak informasi juga dapat memperlebar masalah (tidak fokus). Akibatnya, Anda kesulitan memilah-milahnya. Kedua masalah dalam kuantitas informasi ini akan selalu ditemui oleh seorang entrepreneur saat dia mengambil keputusan.

- b) Hambatan Emosi dapat mengganggu kemampuan seseorang memecahkan masalah melalui berbagai cara. Beberapa jenis hambatan kreativitas yang tergolong dalam hambatan emosi dan contoh-contohnya adalah sebagai berikut.

Takut Mengambil

Risiko Hambatan ini berakar dari pengalaman kultural di mana anak-anak selalu diberi hadiah jika mampu memecahkan masalah dengan benar, tetapi sebaliknya dihukum bila melakukan kesalahan. Karena tidak diberi peluang melakukan kesalahan, banyak orang takut salah dan akhirnya takut mengambil risiko. Ingatlah di dunia ini ada dua jenis kesalahan, yaitu kesalahan yang bodoh dan kesalahan yang pintar. Columbus pun pernah melakukan kesalahan, saat dia salah mendarat di India yang ternyata dia hanya mendarat di selatan Benua Amerika. Namun, kalau dia tidak pernah tersasar (melakukan kesalahan), manusia tidak akan pernah mengarungi bola dunia.

Berani Menghadapi Ketidakpastian

Untuk menjadi kreatif, seseorang perlu belajar menghadapi ketidakpastian atau kekacauan (chaos). Ini berarti kita harus berani berpindah dari zona nyaman ke zona baru. Ingatlah selalu bahwa seorang entrepreneur ada karena ada orang-orang yang mau mengarungi samudra ketidakpastian.

Lebih Suka Menilai Daripada Menghasilkan Gagasan Baru

Hambatan ini muncul ketika seseorang bersikap negatif. Ada banyak orang yang selalu negatif terhadap apa saja sehingga dia lebih piawai menjadi kritikus daripada pelaku usaha atau inovator. Sikap ini sangat merugikan. Karena bila penilaian dilakukan terlalu dini, maka akan banyak sekali gagasan hebat yang ditolak.

Kurang Tantangan

Kadang kala, kita malas memulai usaha karena memandang sepele. Permasalahan yang ada dianggap terlalu remeh untuk dipikirkan secara mendalam. Segala sesuatu yang dipandang sepele membuat kita kurang memiliki tantangan sehingga tidak bergerak.

Terburu-buru

Sikap terburu-buru untuk menyelesaikan masalah dapat menciptakan hambatan. Untuk menjadi kreatif, sering kali kita butuh tahapan inkubasi untuk memikirkan kembali per-masalahan secara lebih mendalam dalam suasana yang lebih tenang.

- c) Hambatan Kultural dapat menjangkiti seseorang bila dia dihadapkan pada seperangkat pola kultural di lingkungannya. Salah satu jenis hambatan kultural yang paling umum adalah takut untuk tampil berbeda dari yang lain, atau takut mengambil tindakan/mengemukakan gagasan yang kemungkinan bakal dianggap kontroversial.

Perhatikan pengalaman berikut ini.

Dalam sebuah lokakarya mengenai kreativitas, setiap peserta diberi satu buah melon utuh. Pada putaran pertama, setiap peserta diminta mengajukan gagasan sebanyak-banyaknya tentang apa yang akan dilakukannya secara bebas pada buah melon tersebut.

Pada putaran kedua, setiap peserta diminta mengajukan gagasan yang sama bila dirinya adalah seekor burung. Suasana lokakarya menjadi meriah penuh dengan gelak tawa.

Pada putaran ketiga, peserta diminta mengajukan gagasan yang sama bila dirinya adalah bakteri. Benar-benar tugas yang sulit. Peserta berpikir keras, tetapi suasana tetap meriah.

Pada putaran keempat, diberikan tugas yang sama, tetapi kini peserta diminta untuk mem-bayangkan bahwa dirinya adalah seekor anjing. Suasana menjadi tidak meriah lagi. Kebanyakan peserta menyatakan mereka tidak punya gagasan, bahkan ada yang menyatakan keberatan untuk membayangkan dirinya seekor anjing.

Kejadian di atas menunjukkan betapa kuatnya pengaruh kultural pada masyarakat dari mana peserta berasal. Anjing di Indonesia dianggap sebagai binatang yang tak layak sehingga membayangkan dirinya seekor anjing merupakan tindakan yang amat sulit.

- d) Hambatan Lingkungan merupakan hambatan kultural yang lebih luas. Iklim organisasi atau budaya perusahaan dapat menjadi penghambat atau perangsang kreativitas organisasi/perusahaan di mana dapat mengupayakan lingkungan yang kondusif terhadap kreativitas. Elemen organisasi dari nilai-nilai yang dianut manajer, bawahan, anggota kelompok, pelanggan, dan pesaing juga dapat menghambat atau merangsang kreativitas.

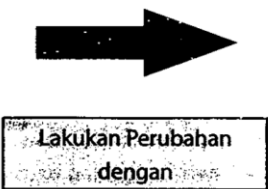
Beberapa elemen penghambat misalnya:

- Tidak ada kerja sama dan rasa saling percaya antara tim kerja.
- Atasan bersikap otoriter, tidak menghargai pendapat orang lain.
- Gangguan rutin, misalnya telepon, tamu yang tak putus-putus, dan ruang kerja yang riuh rendah.
- Kurangnya dukungan untuk mematangkan gagasan.
- Budaya kebersamaan (solidaritas) atau anti persaingan.

- e) Hambatan Intelektual biasanya disebabkan oleh sikap mental yang tidak efisien atau keengganan untuk menggunakan pendekatan baru, misalnya:
- Kecenderungan yang sangat kuat untuk mempertahankan tradisi, menggunakan metode atau cara yang dulu pernah terbukti efektif,
 - Terlalu mengandalkan logika, Enggan menggunakan intuisi,
 - Terlalu mengandalkan statistik dan pengalaman masa lalu sehingga gagasan-gagasan baru terlalu cepat diuji secara mental.

Fogler dan LeBlanc (2000) menambahkan satu faktor hambatan lagi berupa Hambatan Ekspresif, yaitu ketidakmampuan seseorang untuk mengomunikasikan gagasan, baik secara lisan maupun tertulis. Sebenarnya, mutu gagasan tidak harus selalu dikemukakan secara lisan. Bila kita kurang lancar berbicara, kekurangan tersebut bisa diatasi dengan membuat gambar, ilustrasi, bagan, atau memanfaatkan "bahasa tubuh" untuk lebih ekspresif. Kita tidak perlu ragu menghabiskan waktu untuk menyampaikan gagasan.

Carol Kinsey Goman, Ph.D. dalam bukunya yang berjudul Creativity in Business (2001) mengidentifikasi hambatan kreativitas beserta pendorong untuk keluar dari hambatan tersebut adalah sebagai berikut.

Penghambat Kreativitas		Pendorong Kreativitas
Sikap Negatif		Sikap Positif
Taat pada Aturan		Melanggar Aturan
Membuat Asumsi		Memeriksa Asumsi
Stres yang Berlebihan		Mampu Menyalurkan Stres
Takut Gagal		Teknik Mengambil Risiko
Berkeyakinan Bahwa Diri Sendiri Tidak Kreatif		Yakinlah Bahwa Anda Kreatif
Terlalu Mengandalkan Logika		Menggunakan Imajinasi dan Intuisi

Bila Anda mampu mengatasi hambatan-hambatan tersebut dan menggantinya dengan pendorong-pendorong kreativitas, maka potensi kreativitas Anda menuju sukses dapat ditingkatkan.

Mengukur Potensi Kreatif Anda

Akhirnya, agar dapat memanfaatkannya untuk menjadi wirausaha yang andal, kita perlu mengukur potensi kreatif. Gunakan dan isilah kuesioner berikut ini. Skoring tersebut akan mengidentifikasi hambatan-hambatan apa saja yang berpengaruh dalam hidup Anda. Dengan demikian, Anda dapat mengenal alternatif-alternatif pendorong kreativitas seperti yang dijelaskan pada bagian sebelumnya untuk meningkatkan kreativitas masing-masing.

Tips Praktis

Ada banyak tips yang dapat diberikan untuk memperbaiki kreativitas Anda. Semua itu harus dimulai dari diri Anda yang menyadari bahwa suasana atau cara berpikir yang tidak kreatif akan berbahaya bagi kesejahteraan dan kedamaian hidup Anda di kemudian hari.

1. Jangan batasi diri (to limit self). Janganlah batasi diri Anda atau anak-anak Anda, kecuali itu masalah moral dan integritas. Jangan batasi hidup dengan rutinitas, mengambil langkah yang mudah, atau takut berlebihan.
2. Cobalah menjalani dan menjelajahi jalan-jalan baru saat mengendarai kendaraan Anda. Kendarailah seorang diri dan jangan khawatir akan tersesat. Kalau ada anggota keluarga yang selalu mengganggu dan membatasi Anda, turunkanlah dia di tempat yang aman, atau mintalah orang itu menghargai keputusan Anda.
3. Eksposlah diri Anda dengan orang yang berbeda-beda, datangilah mereka, ajaklah berbicara dan kawani orang-orang yang hidupnya tidak rutin. Ubah pergaulan Anda.
4. Tempa diri dalam hidup yang berwarna ketidakpastian. Beranilah menghadapi tantangan-tantangan baru. Keluarlah dari selimut rasa amanmu. Merantauilah. Hiduplah dalam lingkungan baru yang jauh dari aturan-aturan dan proteksi keluarga besar.
5. Buatlah selalu suasana-suasana baru. Ubah letak susunan meja-kursi, letak lukisan atau hiasan, tempat tidur beberapa bulan sekali. Latihlah berpikir dari hal-hal kecil.
6. Gunakan cara berpikir paradoks. Ingatlah dunia ini serba paradoks, carilah selalu pasangan paradoks pada setiap informasi yang Anda terima.
7. Kembangkan cara berpikir besar. Jangan berpikir yang kerdil-kerdil seperti rumah kecil, hidup seadanya, karier sekadar untuk hidup, warung bakso, dan seterusnya. Mulailah berpikir bahwa Anda bisa membuat hal yang besar-besar. Bangunan tertinggi dan terbesar di dunia, bisnis termaju, restoran paling ramai, istri terbaik dan tercantik, dan seterusnya.
8. Jangan turuti mitos-mitos. Ingatlah, tak semua guru-guru Anda scientist sejati, mereka juga bisa terbelenggu oleh mitos-mitos. Demikian juga orangtua, teman, atasan, ulama, konsultan, dan sebagainya.
9. Berpikirlah kritis, tetapi selalu terbuka dan positif. Jangan menggunakan hujatan, kritik atau pendekatan-pendekatan kontra produktif yang menimbulkan konflik. Tinggalkan saja mitos-mitos itu sambil tersenyum dan berpikir bebas.
10. Lakukan perjalanan-perjalanan baru. Perluaslah wawasan Anda dan kunjungilah daerah-daerah baru. Jangan bepergian di saat liburan sehingga Anda tidak bisa berpikir bebas. Jangan bepergian ke tempat-tempat biasa yang selalu dikunjungi banyak orang. Lihatlah daerah-daerah baru dan datangilah kehidupan-kehidupan yang belum Anda kenal.
11. Bacalah bacaan-bacaan yang beragam. Perluas wawasan Anda dan tutuplah buku-buku yang datar dan tidak menantang. Perkaya diri Anda dengan buku-buku self help dan teori.
12. Ambillah kesempatan-kesempatan untuk mengembangkan hal-hal yang baru. Ambillah risiko itu dan telusuri terus apa yang terjadi. Pelajarilah dan selalu bertindak proaktif dan memperbaiki segala hal yang muncul.

Daftar Pustaka

- Aleinikov. 2002. *Mega Kreativitas*. Yogyakarta: Niagara.
- Hamadi, A. 2006. *30 Cara Menjadi Kreatif*. Jakarta: Khalifa.
- Hassoubah, Z. I. 2004. *Developing Creative and Critical Thinking Skills*. Bandung: Nuansa.
- Kiyosaki, R.I. 2002. *Guide to Investing*. Jakarta: Gramedia.
- Koswara. 1991. *Teori Kepribadian*. Bandung: Eresco.
- Mercer, M. W. 1997. *Kiat Pemenang*. Jakarta: Prenhallindo.
- Modul Training. 2002. "Creative Problem Solving", Jakarta: PPM.
- Nasution, A. H. 2006. *Creative Thinking*. Yogyakarta: Andi Publisher.
- Nasution, A. H. 2007. *Membangun Spirit Teknopreneurship*. Yogyakarta: Andi Publisher.
- Overton, R. 2002. *Improve Your Management Skill*. Wharton Book.