

Slamet Wahyudi

KEWIRAUSAHAAN

Tinjauan Intrapreneurship, Entrepreneurship,
dan Etos Kerja untuk Mencegah Korupsi

Kewirausahaan ternyata ada kaitannya dengan usaha pencegahan korupsi. Kewirausahaan telah lama dibahas di berbagai buku, jurnal, konferensi dan di berbagai media, sebagai sebuah ilmu terkait inovasi dan kreativitas mewujudkan ide menjadi sebuah usaha yang mampu menghidupi serta membawa kemakmuran bagi usahawan beserta karyawannya. Sementara korupsi adalah sebuah kenyataan sosial yang begitu sering terjadi di negeri ini.

Buku ini membagi pembahasannya ke dalam tiga bagian utama, yaitu: *Intrapreneurship*, *Entrepreneurship*, dan etos kerja yang jika dikombinasikan bisa menjadi formula yang bisa mengurangi jumlah korupsi di Indonesia. *Pertama*, *Intrapreneurship* atau kewirausahaan korporasi. Dalam hal ini, perusahaan memberikan kesempatan bagi karyawannya terutama yang memiliki jiwa kewirausahaan untuk ikut mewujudkan kreativitasnya dan daya inovasinya untuk menambah pemasukannya, sekaligus mendorong kemajuan bagi perusahaan. *Kedua*, *Entrepreneurship* atau kewirausahaan, di mana seorang karyawan memiliki usaha di luar rutinitasnya sebagai karyawan. Pembahasan yang *ketiga* adalah tentang etos kerja, di mana merupakan faktor yang tidak boleh diabaikan jika kita ingin maju secara halal dan menghindari tindakan korupsi.

**Brilian Internasional
Surabaya**

Anggota IKAPI, Nomor Anggota: 354/JTI/2022
Griya Candra Mas FA-10 Sedati, Sidoarjo, Jawa Timur
HP/WA: 0812 4927 5146, 0878 5254 7418
website : www.brilianinternasional.com
e-mail : brilianinternasional01@gmail.com

BISNIS

ISBN 978-623-6776-46-9



9 786236 776469

Slamet Wahyudi

KEWIRAUSAHAAN

Brilian Internasional

Slamet Wahyudi

KEWIRAUSAHAAN

Tinjauan Intrapreneurship, Entrepreneurship,
dan Etos Kerja untuk Mencegah Korupsi



**Brilian Internasional
Surabaya**

Slamet Wahyudi

KEWIRAUSAHAAN

**Tinjauan *Intrapreneurship*, Entrepreneurship,
dan Etos Kerja untuk Mencegah Korupsi**

**Penerbit
Brilian Internasional
Surabaya**

Slamet Wahyudi

KEWIRAUSAHAAN

**Tinjauan *Intrapreneurship*, Entrepreneurship,
dan Etos Kerja untuk Mencegah Korupsi**

Surabaya, Brilian Internasional, 2023

xvi + 152 hal: 15 x 21 cm

ISBN 978-623-6776-46-9



Desain sampul & *lay-out*:

Tim Brilian Internasional Surabaya

Editor: **Drs. Agus Wijaya, S.Pd., M.M.**

Cetakan ke-1: Februari 2023

Penerbit

Brilian Internasional Surabaya

Anggota IKAPI, Nomor Anggota: 354/JTI/2022

Alamat Perusahaan:

Griya Candra Mas FA-10 Sedati, Sidoarjo, Jawa Timur

HP/WA: 0812 4927 5146, 0878 5254 7418

website: www.brilianinternasional.com

e-mail: brilianinternasional01@gmail.com

TENTANG PENULIS



Slamet Wahyudi, S.E., M. Interbus lahir di Jember, Jawa Timur, bersekolah dan kuliah di beberapa daerah berbeda, mulai dari Jember, Probolinggo, Malang, Bali, hingga Melbourne, Australia. Beliau memulai karir dari beberapa bidang berbeda, seperti di Pabrik Coklat sebagai Buruh, di Restoran sebagai *Dish Washer*, di Stasiun Televisi sebagai Reporter Berita, di Bank Asing dan Lokal sebagai RM (*Marketing*), *Customer Service* hingga *Back Office*.

Saat ini, Slamet Wahyudi berkarir di Politeknik UBAYA sebagai Pendidik (dosen) di Program Studi Sekretari (Administrasi Bisnis), Wakil Direktur Politeknik UBAYA, dan Kaprodi Manajemen Pemasaran Politeknik UBAYA.

Slamet Wahyudi memiliki *hobby* membaca, menulis, dan *badminton*. Untuk bidang menulis, sampai saat ini ada dua buku yang sudah diterbitkan, yaitu: 1) *Full Time Karyawan, Part Time Pengusaha*, 2) *Belajar Bisnis Madura Rantau*. Beliau juga sangat antusias di bidang Kewirausahaan (*Entrepreneurship*). Beliau sudah menulis dan menerbitkan beberapa artikel jurnal ilmiah, serta beberapa artikel di *website*.

Saat ini, beliau aktif mengelola *FB Page* Pemandian Tirta Lesari, IG, dan YouTube @PSR_indonesia, sebuah gerakan sosial untuk menumbuhkan kesadaran akan tanggung jawab sosial perseorangan. Beliau juga aktif di IG dan FB Page @madurish_maduraenglish, sebuah media sosial yang mengajarkan Bahasa Inggris gratis bagi penutur Bahasa Madura di seluruh Indonesia bahkan dunia.



SAMBUTAN

Dr. Ir. BENNY LIANTO, MMBAT
REKTOR UNIVERSITAS SURABAYA

Apakah korupsi telah menjadi budaya?

Sejumlah kajian atau referensi menunjukkan, secara historis korupsi memang terkoneksi dengan faktor budaya. Itulah salah satu penyebab mengapa korupsi menjadi amat sulit diberantas, karena praktik ini seringkali “bersembunyi” di balik budaya yang menjadi *way of life* bangsa. Karena tersamar di balik praktik budaya, maka kerap kali pula masyarakat melihat korupsi sebagai praktik yang seolah normal dan bisa diterima. Pada titik tertentu, praktik korupsi terlihat telah dinormalisasi menjadi praktik yang bisa diterima serta dianggap biasa.

Di Indonesia, kita mengenal sejumlah istilah sehari-hari yang sebetulnya terhubung dengan praktik korupsi, seperti “tips, amplop, uang pelicin, uang damai, uang rokok, uang bensin, uang lelah, pengganti transportasi”, dan sejenisnya. Memberi uang atau bingkisan menggunakan istilah-istilah tersebut seringkali sudah dianggap sebagai bagian dari sopan-santun atau kewajaran dalam hubungan sosial. Faktor budaya inilah yang menjadi salah satu problematika pelik dalam upaya pemberantasan korupsi, selain tentunya faktor struktural seperti hukum atau politik.

Di sinilah letak penting dan strategisnya buku yang berjudul *Kewirausahaan: Tinjauan Intrapreneurship, Entrepreneurship, dan Etos Kerja untuk Mencegah Korupsi* ini. Penulisnya dengan amat baik merajut benang merah antara pencegahan korupsi dengan isu yang belakangan ini menjadi perhatian bersama, yaitu *entrepreneurship* dan *intrapreneurship*. Penulis sangat setuju dan ikut memberi garis bawah yang tebal pada poin penting yang disampaikan penulis buku ini bahwa *intrapreneurship* (kewirausahaan korporasi) dan ke-wirausahaan merupakan salah satu cara mengurangi korupsi di berbagai aspek dan bidang di Indonesia.

Kewirausahaan bisa menjadi jalan keluar dari problem ketidakseimbangan pencari kerja dengan lapangan pekerjaan serta tingginya tingkat korupsi di Indonesia. Nilai-nilai kewirausahaan (seperti jujur, kreatif, inovatif, *leadership*, pantang menyerah, tidak takut gagal, jeli menangkap peluang, dan mampu memaksimalkan potensi diri) tidak hanya bisa mengubah orientasi para pencari kerja menjadi para pencipta lapangan kerja. Nilai-nilai itu juga akan membuat mereka terhindar dari “perangkap” praktik korupsi dalam kehidupan personal maupun profesional mereka sehari-hari.

Buku ini, dalam pandangan penulis, bisa menjadi bagian penting dari pendidikan kewirausahaan, sekaligus mengembangkan etos kerja agar terhindar dari jebakan jalan pintas korupsi. Hal-hal seperti ini sebetulnya sudah diingatkan oleh John Naisbitt dan Patricia Aburdene sekitar 37 tahun lalu melalui buku “*Reinventing the Corporation: Transforming Your Job and Your Company for the New Information Society*” (1985). Keduanya menegaskan pentingnya basis pendidikan untuk menciptakan kreativitas dalam masyarakat informasi baru. Naisbitt dan Aburdene menyebut proses itu sebagai TLC: yaitu *Teaching, Learning, and Creativity*. Dalam buku itu disebutkan, TLC merupakan proses pembelajaran bagaimana berpikir (*learning how*

to think), pembelajaran bagaimana belajar (*learning how to learn*), dan pembelajaran bagaimana menciptakan sesuatu (*learning how to create*).

Nah buku ini bisa kita posisikan sebagai bagian dari apa yang disebut Naisbitt dan Aburdene sebagai TLC itu. Melalui buku ini pula, saya berharap pembaca bisa mempelajari nilai-nilai kewirausahaan. Dengan membaca buku ini, setidaknya pembaca terinspirasi bahwa bergabung dengan rombongan massal pencari kerja bukanlah satu-satunya pilihan. Menciptakan lapangan kerja, ternyata juga bisa menjadi pilihan lain dalam hidup atau karir, sekaligus ikut berkontribusi dalam upaya pemberantasan korupsi melalui penciptaan etos kerja yang berakar pada nilai-nilai kewirausahaan.

Selamat membaca!

Surabaya, 17 Januari 2023

Dr. Ir. Benny Lianto, MMBAT

Rektor Universitas Surabaya



SAMBUTAN

AGUNG SRI WARDHANI, S.E., M.A.
DIREKTUR POLITEKNIK UBAYA SURABAYA

Kewirausahaan merupakan ilmu yang selalu menarik untuk dipelajari dari berbagai sudut pandang. Buku ini menarik, karena meninjau Kewirausahaan dari kemampuannya untuk mengurangi bahkan mencegah terjadinya korupsi. Buku ini terdiri atas tiga bagian, di mulai dari bahasan mengenai *Intrapreneurship* (Kewirausahaan Korporasi) yang belum banyak orang mengenal konsep baru ini, apa definisi, tujuan, manfaat, secara bagaimana penerapannya di dunia usaha dan industri. Kemudian buku ini dilengkapi juga dengan hasil data olahan yang semakin mempermudah pemahaman kita sebagai pembaca untuk mengetahui dasar-dasar dari Kewirausahaan Korporasi hingga bagaimana ini bisa mengurangi korupsi secara perlahan namun pasti.

Pembaca kemudian akan menemukan pembahasan mengenai kewirausahaan yang diolah dengan baik dan semakin membawa pembaca untuk lebih paham, mengapa seorang karyawan tidak salah dan bukan masalah jika juga memiliki usaha rintisan yang dikelola saat tugasnya sebagai karyawan selesai dilaksanakan. Dengan membaca buku ini, pembaca akan lebih yakin bahwa *Entrepreneurship* dan *Intrapreneurship* bisa mengurangi korupsi dan mungkin sekali untuk dipraktikkan oleh siapa pun yang mau.

Bukan hanya itu, buku ini semakin lengkap dengan penjabaran mengenai beberapa etos kerja yang harus dimiliki oleh seorang

karyawan yang ingin juga merintis usaha sampingan. Disajikan dengan kalimat sederhana namun tetap berbobot, pembaca akan diajak juga untuk aktif dalam mensinergikan beberapa etos kerja menjadi sebuah kesatuan yang saling melengkapi.

Semoga buku ini bisa menambah referensi bidang Kewirausahaan dan bisa memberikan sumbangsih terhadap perkembangan keilmuan dan literatur di Indonesia. Saya ucapkan selamat kepada penulis yang telah berhasil menyelesaikan buku luar biasa ini. Semoga terus semangat berkarya dengan topik menarik lainnya. Salam Sukses.

Surabaya, 31 Januari 2023

Agung Sri Wardhani, S.E., M.A.

Direktur Politeknik Ubaya



SAMBUTAN

ENY SETIOWATI, S.Sos., M.M., CMA
Direktur PT SIGAP, Sidoarjo, Jatim

JUJUR BERWIRAUSAHA

Setelah membaca buku ini, satu kata yang menjadi kesan pertama saya adalah *menarik*. Buku ini ditulis dan diterbitkan oleh penulis dengan topik dan penataan yang runut, yang sangat menarik untuk dibaca. Di dalam buku ini penulis juga mengulas tentang karyawan *full time* yang juga merangkap sebagai *part time* pengusaha. Banyak hal menarik yang dapat dijadikan pedoman dan tambahan pengetahuan bagi masyarakat luas yang membutuhkan.

Mengapa harus *jujur berwirausaha*? Menurut saya, seorang wirausahawan (*entrepreneur*) tidak perlu malu jika akan memulai untuk berusaha, memulai membangun usaha, sedang menciptakan produk baru, memulai dari nol, sedang memulai dari awal. Kejujuran itu akan sangat membantu sebagai seorang *entrepreneur* dalam mengenalkan pada khalayak, dalam mengenali produk-produk baru yang dikeluarkan, dan juga dapat membantu membangun *personal branding*. Sebagai *entrepreneur*, anda tidak perlu malu untuk memulai, melangkah dengan percaya diri dengan dibarengi rasa optimis serta sikap aktif yang dapat membangkitkan semangat dan harapan yang tinggi akan kesuksesan, seperti yang disampaikan penulis di dalam buku ini: *jangan mudah menyerah*.

Di dalam buku ini penulis juga mengulas banyak tentang sesuatu yang dapat saya artikan itu adalah sebuah kejujuran. Ini sangat menarik ketika penulis membahas tentang etos kerja, di antaranya: fokus pada kelebihan kita, tidak bergaya hidup mewah, berhemat, kreatif, dan masih banyak lagi yang lainnya.

Mengapa *wirausahawan harus jujur*? Menurut saya, sikap jujur di dalam berwirausaha itu merupakan etika bisnis dan sebagai identitas diri sebagai seorang *entrepreneur*.

Akhirnya saya katakan, bacalah buku ini dengan seksama, ambil hal baik yang terkandung di dalamnya. Penulis telah berhasil menyajikannya dengan sangat apik dan berbobot. Perlu diketahui bahwa *Menjadi Entrepreneur* adalah suatu hal berani yang patut untuk diteladani. Banyak sekali *entrepreneur* sukses tanpa harus menjatuhkan siapa-siapa. Terapkanlah etos kerja yang bernilai tinggi dan positif. Etos kerja tinggi bukan untuk korupsi, tapi etos kerja tinggi untuk meraih mimpi. Jadikanlah kenyataan. Sukses!!!

Salam *Entrepreneur*.

Surabaya, 31 Januari 2023

Eny Setiowati, S.Sos., M.M., CMA
Direktur PT SIGAP, Founder YSPS,
Dosen, Praktisi, Penulis Buku

KATA PENGANTAR

Selama tahun 2021, menurut data ICW (*Indonesia Corruption Watch*), KPK (Komisi Pemberantasan Korupsi) mencatatkan penanganan 371 kasus korupsi yang terjadi di seluruh Indonesia dengan 814 tersangka (dataindonesia, 2022). Angka ini meningkat jika dibandingkan dengan kasus yang ditangani tahun 2020 dan 2019 sebelumnya, yaitu sebanyak 109 dan 259 kasus korupsi di Indonesia (data-indonesia, 2022).

Kenaikan ini oleh pengamat bisa diartikan negatif namun ada juga yang berpendapat positif. Bagi yang menilai negatif, tentu berpendapat bahwa kasus korupsi masih banyak dan terus berkembang dengan berbagai cara yang juga terus mengalami perkembangan, namun belum ditangani secara lebih intensif. Bagi yang menilai positif, tentu saja berpandangan bahwa jumlah ini bisa menunjukkan bahwa lebih banyak kasus korupsi terjadi dan ditangani selama tahun 2021 daripada tahun-tahun sebelumnya. Menurut *website* KPK yang dikutip di Kompas (2022) pada semester pertama untuk tahun 2022 ini telah diputuskan 51 perkara, 66 penyelidikan, 60 penyidikan, dan 71 penuntutan.

Buku ini terdiri atas 3 bagian, yaitu: *pertama*, membahas mengenai *Intrapreneurship* atau lebih dikenal dengan istilah kewirausahaan korporasi. Pembahasan difokuskan tentang bagaimana nilai-nilai wirausaha itu diperlukan meskipun kita menjadi seorang karyawan, bahkan itu yang harus dibudayakan oleh perusahaan agar bisa mendukung kemajuan bisnis dan juga mampu mensejahterakan karyawan yang pada akhirnya diperlukan untuk mengurangi budaya korupsi.

Kedua, buku ini membahas mengenai karyawan yang memilih untuk merintis usaha. Artinya, bagaimana kewirausahaan itu bisa dijalani berbarengan dengan kewajibannya sebagai karyawan dalam sebuah perusahaan. Kita akan bersama-sama mendalami etos kerja yang

harus dimiliki karyawan yang menekuni profesi sebagai seorang yang juga merintis usaha. Harapannya, keduanya *Intra* dan *Entrepreneurship* ini bisa mencegah korupsi dan ikut serta mewujudkan kesejahteraan para karyawan.

Ketiga, buku ini membahas mengenai etos kerja yang harus dimiliki oleh para karyawan yang akan menekuni *Intra* dan *Entrepreneurship* ini. Semuanya adalah hal yang positif dan cukup menantang untuk dilakukan.

Buku ini tidak membahas sisi politis dari kasus korupsi yang banyak dan sedang ditangani KPK. Buku ini akan lebih memfokuskan kepada *Intrapreneurship* atau kewirausahaan korporasi dan *Kewirausahaan* itu sendiri sebagai salah satu upaya agar bisa mengurangi korupsi di berbagai aspek dan bidang yang ada di Indonesia.

Pada tahun 2012 lalu, penulis telah menyusun buku tentang *Full Time Karyawan Part Time Pengusaha*, namun hanya untuk kalangan terbatas dan belum di-ISBN-kan. Selanjutnya, berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan dan telah diterbitkan di *Jurnal Bisnis Terapan* (JBT) pada tahun 2019 lalu dengan judul “*Encouraging Intrapreneurship to Reduce Corruption*” penulis menyusun buku ini dengan tema yang sejalan dengan artikel sebelumnya.

Buku ini diterbitkan dengan harapan agar dapat lebih mendorong berkembangnya para wirausahawan di Indonesia, serta mendukung sebagai buku referensi mata kuliah *Kewirausahaan dan Inovasi*, khususnya pada Program Studi Sekretari (Administrasi Bisnis) dan Manajemen Pemasaran (*Marketing*).

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada Keluarga dan rekan-rekan yang selalu mendukung hingga buku ini selesai disusun dan diterbitkan.

Surabaya, 5 Januari 2023

Slamet Wahyudi, S.E., M.Interbus

DAFTAR ISI

TENTANG PENULIS.....	iii
SAMBUTAN REKTOR UNIVERSITAS SURABAYA	iv
SAMBUTAN DIREKTUR POLTEK UBAYA SURABAYA	vii
SAMBUTAN DIREKTUR PT SIGAP	ix
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xiii

BAGIAN PERTAMA

KEWIRAUSAHAAN KORPORASI (<i>INTRAPRENEURSHIP</i>).....	1
--	---

BAB 1

INTRAPRENEURSHIP	3
1.1 Pengertian <i>Intrapreneurship</i>	3
1.2 Memulai <i>Intrapreneurship</i>	5
1.3 Membudayakan <i>Intrapreneurship</i>	7
1.4 Belajar <i>Intrapreneurship</i> dari Perusahaan Multinasional.....	8
1.5 Manfaat <i>Intrapreneurship</i> dan Kaitannya dengan Usaha Mengurangi Korupsi.....	14
1.6 Design Thinking Pola <i>Intrapreneurship</i>	15
1.7 Test (Ujian).....	22
1.8 Data Hasil Survey	22

BAGIAN KEDUA	
KEWIRAUSAHAAN (<i>ENTREPRENEURSHIP</i>)	33
BAB 2	
KARYAWAN YANG MERINTIS USAHA	35
2.1 Kelebihan dan Kekurangan Menjadi Karyawan.....	35
2.2 Menjaga Etos Kerja Karyawan yang Juga Merintis Usaha.....	37
2.3 Etika Mengundurkan Diri	39
BAB 3	
FOKUS PADA KELEBIHAN KITA	43
3.1 <i>Positive Phsycology</i>	43
3.2 <i>SWOT Analysis</i>	44
3.3 Talenta, Pengetahuan, dan Keahlian.....	49
3.4 Zinedine Zidane, Rhoma Irama, dan Mark Elliot Zuckerberg.....	53
BAGIAN KETIGA	
ETOS KERJA	59
BAB 4	
BIASAKAN Mencari Uang Sendiri Sejak Dini	61
BAB 5	
JANGAN MUDAH MENYERAH	71
5.1 Jangan Mudah Menyerah.....	71
5.2 <i>Know You Self and Your Enemies then You Will Always Win</i>	72

BAB 6	
BERSYUKUR ATAS APA YANG DIMILIKI	79
6.1 Selalu Bersyukur Atas Apa yang Dimiliki	79
6.2 Tips untuk Sukses	81
BAB 7	
KREATIF	87
7.1 Berpikir dan Melakukan Hal-hal Kreatif.....	87
7.2 Memiliki Keunggulan	90
BAB 8	
TIDAK BERGAYA HIDUP MEWAH	97
8.1 Tidak Bergaya Hidup Mewah.....	97
8.2 Berhemat dan Berpuasa.....	98
BAB 9	
MANFAATKAN WAKTU SEBAIK MUNGKIN	101
9.1 Manfaatkan Waktu Terbaik Mungkin	101
9.2 Pengetahuan tentang Marketing.....	103
BAB 10	
JANGAN PERNAH MENYIAKAN KESEMPATAN	109
10.1 Jangan Pernah Menyia-kan Kesempatan.....	109
10.2 Mampu tapi Tidak Mau, Mau tapi Tidak Mampu	111
10.3 First Mover Advantage.....	113
BAB 11	
MAMPU MENJALANI DUA PROFESI	119

BAB 12

SINERGI ETOS KERJA	123
12.1 Lakukan <i>Leap Frog</i>	123
12.2 Jangan berharap hasil Instan	124
12.3 Dimensi Budaya	125
12.4 <i>Status Oriented VS Result Oriented</i>	127
12.5 Feminin Vs Maskulin	128
12.6 Otak Kiri Vs Otak Kanan	129
12.7 <i>Pros dan Cons</i>	131
12.8 <i>I Hate Monday & TGIF</i>	132
12.9 Bekerja untuk Diri Sendiri Vs Bekerja untuk Orang Banyak	133
12.10 Simpulan	136
DAFTAR PUSTAKA	139
GLOSARIUM	145
INDEKS	149

BAGIAN PERTAMA

**KEWIRAUSAHAAN KORPORASI
(*INTRAPRENEURSHIP*)**

BAB 1

INTRAPRENEURSHIP

1.1 Pengertian *Intrapreneurship*

Apa sebenarnya yang dimaksud dengan intrapreneurship (kewirausahaan korporasi) mengapa penulis menyarankan untuk diterapkan, agar bisa mengurangi volume dan intensitas korupsi yang sangat menjamur di Indonesia tercinta ini. Secara sederhana, *Intrapreneurship* adalah upaya wirausaha yang dilakukan dan terjadi didalam sebuah organisasi atau perusahaan (universitylabpartners, 2022). Senada dengan itu, Neesen. *et. al* (2019) mendefinisikan intrapreneurship dengan kewirausahaan korporasi, bukan hanya karyawannya yang berjiwa wirausaha, namun perusahaannya juga harus memiliki program-program untuk mendukung inovasi dan kewirausahaan di internalnya. Dengan intrapreneurship, perusahaan bisa mendapatkan ide dan inovasi untuk pengembangan bisnisnya, sementara itu karyawan bisa mendapatkan penghargaan dan tambahan pendapatan dan munculnya jiwa wirausaha mereka.

Selama ini yang kebanyakan diketahui oleh masyarakat luas adalah definisi kewirausahaan atau *entrepreneurship*. Fenomena banyaknya orang berwirausaha terutama di kalangan karyawan sudah

sering kita ketahui melalui berbagai cerita dan fakta yang disajikan di berbagai media. Karyawan bekerja sambil, karyawan memiliki *passive income*, karyawan membuka usaha. *Intrapreneurship* seharusnya bisa juga muncul dari ide karyawan secara *bottom up* (Neesen, 2019).

Perbedaan mendasar dari *intrapreneurship* dan *entrepreneurship* adalah terletak pada tanggung jawab dan sumber-dayanya. Pada *intrapreneurship* tanggung jawab dan sumberdaya ditanggung oleh perusahaan, karena harus mendapatkan persetujuan dari perusahaan. Selanjutnya pada *entrepreneurship*, yang mendirikan memiliki kendali dan tanggung jawab besar (Gonzales-Serrano, *et. al*, 2018).

Ujung-ujungnya ada saja yang pekerjaan utamanya malah terganggu, tugas terbengkalai hingga bisa mengakibatkan seorang karyawan *resign* dari pekerjaan. Dalam karya penulis yang lain pada 2012 lalu, dalam buku bertemakan kewirausahaan tersebut, penulis menjabarkan mengenai bagaimana seorang karyawan bisa mendapatkan tambahan pendapatan, namun melalui usaha sampingan yang tentu saja harus dilakukan diluar rutinitas kerjanya sebagai karyawan.

Sebagai salah satu kontribusi pemikiran penulis terhadap negeri ini, buku ini terinspirasi dari pengalaman profesional sendiri dan juga keluarga dan orang lain tentang *Intrapreneurship* atau kewirausahaan korporasi. Menjadi seorang wirausahawan saat ini menjadi sebuah trend tersendiri terutama di kalangan para generasi muda. Mulai dari pelajar, mahasiswa hingga karyawan. Tidak sedikit pula yang karena sibuk berwirausaha tersebut mereka memilih untuk semakin focus mengembangkan usaha yang ditintis.

Ada pelajar atau mahasiswa yang justru tidak melanjutkan kuliahnya dan lebih memilih murni menjadi pengusaha. Fenomena ini juga terjadi dikalangan Pekerja Kantoran yang juga memilih untuk

mundur dari pekerjaannya untuk menekuni profesi sebagai pengusaha *start up*.

Padahal sebenarnya, menurut beberapa ahli kewirausahaan mereka yang memiliki jiwa wirausaha yang tinggi justru merupakan aset perusahaan yang penting bagi keberlangsungan perusahaan. Daripada mereka *resign*, sebaiknya perusahaan bisa memberikan mereka kesempatan untuk berinovasi dan tentu saja memberi penghargaan lebih bagi yang berhasil. Memasuki era digital, peluang intrapreneurship bisa semakin berkembang dan lebih banyak opsi untuk dimulai baik oleh pemilik usaha maupun ide-ide dari karyawannya (Soltanifar. et. al, 2021)

1.2 Memulai *Intrapreneurship*

Berdasarkan data yang kita ketahui, gaji tenaga kerja di Indonesia sangat bervariasi tergantung dari dimana dia bekerja dengan Gaji Tertinggi sesuai UMK Surabaya yang berlaku saat ini di tahun 2022 yaitu sebesar 4,3 Juta (Surabaya, 2022). Tidak jarang juga terjadi protes yang tidak berkesudahan terkait kenaikan gaji tersebut hingga berujung demonstrasi besar-besaran setiap tahunnya.

Sementara itu, korupsi sering kali terjadi karena kebutuhan hidup yang semakin *demanding*, kebutuhan dasar, kebutuhan rumah tangga, kebutuhan sekolah, gaya hidup, teknologi hingga hiburan menjadi serangkaian hal yang tidak terelakkan oleh semua lapisan masyarakat.

Ilustrasi pada Tabel 1.1 (Ilustrasi Biaya Hidup), jika anda hidup sendiri, tidak tinggal dengan orang tua. Perhitungannya akan berbeda jika anda menikah atau *sharing* pendapatan dengan pasangan anda. Namun daftar pengeluarannya akan semakin besar juga, karena bisa saja ditambah dengan pengeluaran untuk cicilan rumah, mobil, motor, biaya anak dan keluarga dan lain sebagainya.

Tabel 1.1 Ilustrasi Biaya Hidup

No	Pendapatan	Nominal/bln	Pengeluaran/bln	Nominal	Saldo
1	Gaji	4.300.000	Makan Minum	1.500.000	2.800.000
2			Sewa Rumah/Kos	1.000.000	1.800.000
3			Transportasi	600.000	1.200.000
4			Paket Data	100.000	1.100.000
5			Hiburan/Hobby	100.000	1.000.000
6			Cicilan Motor dll	500.000	500.000
7			Kebutuhan Toiletries	300.000	200.000
8			Asuransi dll	200.000	0
9			Kesehatan/Obat	100.000	(100.000)
10			Iuran RT	50.000	(150.000)
11			Dana Darurat	200.000	(350.000)

Sumber: Wahyudi, 2022

Sebagai karyawan yang waktunya habis dipergunakan untuk perusahaan, tidak ada cukup waktu bagi mereka untuk mendapatkan tambahan pendapatan di luar rutinitas, sehingga sulit bagi mereka untuk bisa menyisihkan uang untuk sekedar menabung secara rutin, semua habis dalam sebulan, bahkan kurang. Perusahaan harus mulai berfikir tentang konsep *Intrapreneurship* ini, sehingga para karyawan lebih termotivasi dan ada kesempatan untuk menambah pemasukan.

Sekarang bagaimana cara perusahaan untuk mulai melakukan hal tersebut serta apa saja hal-hal yang terkait dalam pelaksanaannya? Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis, semua akan dijabarkan di dalam buku ini pada bagian hasil dan pembahasan. Bukan hal yang mudah, karena perusahaan Indonesia dengan system manajemen yang kebanyakan *top down* akan sulit untuk menerapkan hal ini, dimana kreatifitas karyawan bukan sesuatu yang harus diperlihatkan, karyawan akan selalu mengikuti dan mengerjakan

tugas yang telah tersedia, tidak tersedia cukup ruang untuk berinovasi, inovasi selalu berasal dari pihak manajemen. Terlebih pada perusahaan BUMD, BUMN, *Intrapreneurship* korporasi belum menjadi sebuah budaya. Kondisi ini berbeda dengan perusahaan multinasional (MNC) yang sudah menerapkan budaya *Intrapreneurship* ini dengan berbagai cara yang akhirnya membuat karyawan inovatif, kreatif, dan bisa berkontribusi lebih kepada perusahaan.

1.3 Membudayakan *Intrapreneurship*

Menemukan metode untuk membudayakan *Intrapreneurship* sehingga bisa menambah inovasi bagi perusahaan, sehingga kemudian juga bisa menambah pendapatan bagi perusahaan serta karyawan dan mencegah mereka melakukan korupsi yang merugikan perusahaan dan keluarga mereka.

Berbagai cara telah dilakukan oleh Pemerintah untuk mengurangi *domino effect* dari korupsi. Beberapa kasus besar korupsi berhasil ditangani oleh KPK, terutama di institusi pemerintahan, diikuti dengan beberapa aturan dan hukum dirancang untuk mengurangi tindakan korupsi yang semakin masif terjadi. Namun demikian, korupsi masih terus saja terjadi dan berkembang diberbagai sektor, tidak hanya di pemerintahan, tapi juga di bisnis yang dikelola swasta, korupsi juga sering kali kita dengar dan temui terjadi.

Para pelaku tindak korupsi tersebut bisa dikategorikan sebagai orang yang sebenarnya membutuhkan sumber pemasukan baru untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka. Jika saja mereka memiliki sumber pendapatan yang lain, masih ada kemungkinan korupsi, *fraud* maupun nepotisme bisa diturunkan. Ironisnya justru yang banyak melakukan korupsi, adalah orang-orang yang sebenarnya sudah berkecukupan bahkan kekayaannya melebihi rata-rata kekayaan warga Indonesia pada umumnya. Indonesia berada di peringkat

96 dari 175 negara di dunia, berdasarkan data 2017 dari Indeks Persepsi Korupsi. Sebelumnya, selama tahun 1995 hingga 2016 Indonesia berada di peringkat 100.09, peringkat terburuknya adalah 143 di tahun 2007 (tradingeconomic, 2018).

Buku yang ditulis berdasarkan hasil penelitian dan buku penulis sebelumnya, buku ini bertujuan untuk mengenalkan konsep *Intrapreneurship* sebagai sebuah cara alternatif untuk mendapatkan sumber pendapatan lain selain gaji secara halal dan sesuai aturan perusahaan, lembaga swasta maupun pemerintahan dimana mereka bekerja. Konsep *intrapreneurship* ini masih cukup baru, selama ini yang kita tahu adalah *entrepreneurship*. Kewirausahaan yang kita kenal selama ini adalah seseorang yang inovatif membuka sebuah usaha mandiri secara kreatif untuk mendapatkan keuntungan, bisa berupa menjual barang, jasa secara *offline* maupun *online* untuk mendapatkan keuntungan (Parker, 2011).

Kewirausahaan telah berkali-kali dibukukan, diteliti dan dibahas diberbagai forum formal maupun informal, sementara *Intrapreneurship* belum banyak yang menulis dan meneliti. *Intrapreneurship* lebih dikenal luas di negara-negara maju seperti di Eropa dan Amerika dibandingkan dengan negara yang sedang berkembang seperti di Asia secara kebanyakan (Antoncic & Hisrich, 2001).

1.4 Belajar *Intrapreneurship* dari Perusahaan Multinasional

Kewirausahaan korporasi telah dipraktikkan dengan baik di negara-negara seperti USA dan Prancis, pemimpin perusahaan cukup leluasa dalam menerapkan strategi untuk membudayakan kebiasaan *Intrapreneurship* yang disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan dan juga untuk kebaikan para karyawan juga pada akhirnya (Antoncic & Hisrich, 2001). Perusahaan multinasional yang membuka cabang

di luar negara asal mereka, akhirnya juga menularkan konsep *intrapreneurship* ini karyawan yang ada di negara di mana MNC (*multinational company*) membuka cabangnya. Menurut Verbeke & Wenlong (2022) Perusahaan multinasional ini berhasil karena mereka memiliki pengalaman yang lebih baik dan bervariasi, serta didukung dengan strategi bisnis internasional yang memadai, yang membantu para ekspatriat yang berposisi manajer untuk mengemas *intrapreneurship* secara lebih baik dan menarik.

Manfaat *intrapreneurship* tidak hanya bisa dirasakan oleh perusahaan besar berskala internasional, namun bisa juga diterapkan bagi perusahaan mikro kecil dan menengah (UMKM). Menurut Antoncic & Hisrich (2001), *Intrapreneurship* terdiri atas empat dimensi; pembaharuan, inovasi, peremajaan sendiri, dan pro-aktif.

Intrapreneurship bukan hanya mengarah kepada pembukaan usaha baru, tapi juga kepada berbagai aktifitas yang kreatif dan inovatif, termasuk diantaranya adalah pengembangan produk dan jasa, penerapan teknologi yang sesuai, teknik kearsipan baru, dan perbaikan strategi lain yang sudah ada sebelumnya untuk memenangkan kompetisi yang semakin ketat (Antoncic & Hisrich, 2001). Verbeke & Wenlong (2022) mengemukakan bahwa sebenarnya perusahaan yang sudah stabil terutama perusahaan MNC bisa menerapkan *Intrapreneurship* ini karena beberapa hal diantaranya, sumber daya manusia yang kreatif, kepemimpinan yang efektif sehingga kebiasaan wirausaha benar-benar bisa terlihat dan dilaksanakan bersama.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, *Intrapreneurship* bisa juga disebut sebagai kewirausahaan dalam sebuah organisasi, korporasi, instansi maupun perusahaan. Meskipun kita harus membuktikan lebih jauh lagi bahwa konsep ini bisa berjalan dan cocok jika diterapkan di Indonesia. Dimana, sistem managerial yang sering *top down*,

tergantung dengan perintah atasan dan minimnya ruang bagi karyawan untuk terlibat dan menunjukkan potensi yang mereka miliki, sangat menyulitkan konsep ini untuk dipraktekkan.

Kabar baiknya, arus globalisasi terus berkembang dengan pesat tanpa bisa dibendung juga membawa pengaruh positif bagi Indonesia, dimana semakin banyak pimpinan di Indonesia yang mulai mengadopsi konsep *Intrapreneurship* yang ada di negara maju. Kedepannya, intrapreneurship akan menjadi salah satu pertimbangan untuk menjadi solusi jangka panjang di Indonesia.

Dalam artikel yang ditulis oleh Rojuaniah, et al. (2016) disebutkan bahwa ada delapan faktor yang bisa mendukung upaya agar para karyawan memiliki jiwa dan kebiasaan *Intrapreneurship*.

1. Kepemimpinan

Peran pemimpin dalam membudayakan *Intrapreneurship* sangatlah penting, pemimpin bisa menjadi role model dan juga sebagai motor utama dari terwujudnya kebiasaan yang mengedepankan inovasi, kreatifitas, mental pantang menyerah dan kesiapan berkompetisi. Pemimpin juga yang harus memulai berbagai program intrapreneurship, memasukkannya dalam agenda rutin perusahaan sehingga secara berkelanjutan dan mampu mendukung terwujudnya sesuai kebiasaan baru.

2. Budaya organisasi

Kebiasaan yang telah lama dilakukan secara terus menerus bisa jadi sebuah budaya. Jika budaya organisasi yang sehat tentu saja akan mendukung tercapainya visi dan berbagai misi organisasi. Misalnya, organisasi memiliki kebiasaan mengadakan berbagai kegiatan yang mendorong *intrapreneurship*, maka sangat mungkin akan tidak ada kasus korupsi di perusahaan tersebut. Contoh lainnya, budaya instruksi *top down* akan sulit juga untuk bisa memunculkan inovasi

dari karyawan akan berbeda jika perusahaan sudah memiliki kebiasaan meminta kontribusi pemikiran atau ide dari bawahan. Maka, biasanya akan muncul berbagai ide yang menarik dari bawahan. *Intrapreneurship* akan lebih mudah dikondisi budaya organisasi yang sudah modern bukan yang konvensional.

3. Tingkat Keterbukaan komunikasi

Ini faktor yang sangat menentukan juga, jika arus informasi tidak ada halangan yang berarti, maka karyawan akan bisa memiliki akses yang lebih mudah terhadap hal yang bisa membuatnya lebih berkembang. Keterbukaan informasi jelas mendukung *intrapreneurship* di sebuah organisasi, semua bisa berkembang jika semua memiliki akses yang sama terhadap informasi yang ada, tidak ada yang sembunyikan, kecuali jika itu memang hanya boleh diakses oleh Pimpinan maupun HRD. Namun, jika informasi tersebut diperuntukkan untuk karyawan, apalagi jika terkait dengan peluang bagi karyawan untuk bisa mengekspresikan dirinya dan mendapatkan *reward* karena hal tersebut dia lakukan dengan sangat baik.

4. Tempat kerja yang kondusif

Kondusif bisa kita artikan mendukung semua komponen yang di dalam perusahaan tersebut bisa memberikan kontribusi terbaiknya. Semua faktor internal yang ada dan bisa dikendalikan oleh perusahaan, sebisa mungkin mendukung terwujudnya kondisi kerja yang kondusif. Bagaimana jika terjadi konflik, sehingga keadaan menjadi tidak kondusif? Ini merupakan sesuatu hal yang tentunya bisa saja terjadi, tidak bisa dielakkan, namun dengan manajemen konflik yang baik, maka konflik tersebut bisa diatasi dan bisa muncul ide-ide kreatif dan inovatif, biasanya setelah ada konflik.

5. Pengembangan jenjang karir

Tujuan setiap lulusan untuk bekerja salah satunya adalah memiliki karir yang bagus, berjenjang dan bisa dicapai. Tentu saja berbeda perusahaan, berbeda pula jenjang karir yang tersedia bagi karyawan. Perusahaan pusat biasanya memiliki jenjang karir yang lebih banyak daripada perusahaan cabangnya. Jenjang karir dari pengalaman penulis bisa berupa kenaikan jabatan, golongan, hingga gaji yang bisa membaik sesuai syarat-syarat yang ditetapkan oleh pimpinan divisi sumber daya manusia di perusahaan tersebut. Jenjang karir merupakan sebuah irisan lain dari *Intrapreneurship* itu sendiri. Semua yang memenuhi syarat dan berprestasi tanpa subjektifitas boleh memiliki karir yang semakin baik dari sebelumnya.

6. Teknologi

Dengan memanfaatkan teknologi, banyak peluang-peluang baru yang bisa dimanfaatkan oleh perusahaan, sehingga *Intrapreneurship* karyawan bisa semakin membaik. Misalnya mengadakan lomba inovasi terkait proses presensi, penilaian performance appraisal, penugasan kerja menggunakan teknologi yang berbayar maupun yang tersedia bebas dan gratis di berbagai aplikasi. Bagi karyawan yang ide inovatifnya terpilih, tentu saja wajib di apresiasi dan mendapatkan penghargaan berupa uang misalnya.

7. Sistem Penggajian

Gaji adalah motivasi utama kebanyakan karyawan bekerja, dengan gaji yang layak, mereka bisa membiayai kebutuhan pribadi dan keluarga mereka. Gaji biasanya dibayarkan bulanan, sementara kebutuhan hidup, ada saja yang harus dikeluarkan setiap harinya. Jika karyawan memiliki kesempatan mendapatkan tambahan pendapatan, maka motivasi mereka akan membaik, akan mengurangi *turnover* karyawan dan mencegah *fraud* (kecurangan termasuk korupsi) juga.

8. Kendala Perseorangan

Setiap karyawan memiliki keterbatasan masing-masing, karena *circle* karyawan yang berbeda-beda. Hal ini sebisa mungkin menjadi perhatian pimpinan di perusahaan. Kendala-kendala perseorangan sebaiknya tidak menjadi halangan, focus sebaiknya dialihkan ke kelebihan perseorangan tersebut. Kelebihan-kelebihan tersebut yang perlu diolah sehingga bisa mendukung *Intrapreneurship* perusahaan. Jika ada karyawan jago dalam membuat konten, maka perusahaan bisa menggandengnya dalam membuat konten terkait produk atau jasa perusahaan. Jika ada yang menguasai fotografi, bisa didukung untuk mengikuti perlombaan yang jika berhasil bisa di *reward* secara internal juga, selain mendapatkan hadiah dari panitia lombanya.

Meskipun belum biasa dilaksanakan, namun semakin banyaknya perusahaan multinasional di sini, perlahan bisa membawa dan menularkan kebiasaan *intrapreneurship* ini di Indonesia. Fenomena ini semakin sering dijadikan topik pembahasan, seperti yang dikemukakan oleh rector UII (2017) lalu, beliau menyampaikan bahwa pihak Universitas harus mendukung kebiasaan wirausaha korporasi agar para lulusan bisa bersaing dan memenangkan persaingan.

Tahun 2022 tepatnya pada bulan Agustus ini, dunia pendidikan dikejutkan dengan terkuaknya kasus korupsi yang terjadi di Unila. Korupsi ini melibatkan jajaran pimpinan di kampus tersebut. Modusnya adalah menerima uang suap untuk biaya masuk mahasiswa baru yang melalui jalur mandiri (cnnindonesia, 2022).

Dunia pendidikan yang diharapkan menjadi pusat pemberian pemahaman yang baik tentang bagaimana mencegah terjadinya

korupsi, ternyata juga mulai ditemukan dan terjadi beberapa kasus korupsi.

1.5 Manfaat *Intrapreneurship* dan Kaitannya dengan Usaha Mengurangi Korupsi

Menurut Dentchev, N. *et. al* (2016). Tujuan dari sebuah bisnis bukanlah hanya menghasilkan uang dan profit semata, namun juga harus diperhatikan kesimbangannya sehingga tidak berhenti ditengah jalan, dengan kesimbangan tersebut, perusahaan bisa berkontribusi lebih dalam memecahkan beberapa permasalahan di masyarakat dan lingkungan sekitarnya.

Intrapreneurship bisa bermanfaat, setidaknya dalam dua hal berikut ini.

1. Menyeimbangkan *turn over* karyawan dengan cara mencegah gelombang *resign*

Pembahasan pada bagian ini juga diambil dari buku penulis tentang *full time* karyawan dan *part time* pengusaha pada tahun 2013. Mengundurkan diri, sesuatu istilah perkantoran yang mudah untuk diucapkan namun sulit untuk dilakukan. *Resign* dari perusahaan tempat kita bekerja, adalah sah-sah saja, namun semua harus di lakukan sesuai dengan prosedur yang ada. Sehingga tidak menimbulkan situasi yang tidak menyenangkan. Masuk kerjanya baik-baik, keluar juga harus baik-baik pula. Banyaknya ketidakpuasan kerja salah satunya karena faktor gaji, merupakan hal yang jamak sekali terjadi, padahal sebenarnya baik karyawan maupun perusahaan akan merasakan dampak yang negative jika banyak yang mengundurkan diri. Di satu sisi karyawan harus kembali mendapatkan pekerjaan baru, ditengah sedikitnya lowongan kerja saat ini, dan walaupun ada lowongan, biasanya sulit sekali untuk bisa masuk dan lolos serangkaian tesnya. Sementara perusahaan juga akan merugi, karena setiap karyawannya

mengundurkan diri, sebenarnya perusahaan telah merugi, karena harus mengeluarkan biaya dan waktu lagi untuk merekrut, melatih dan menyiapkan karyawan baru agar siap untuk melaksanakan tugas-tugas perusahaan.

2. Mengurangi tindak pidana korupsi dalam sebuah organisasi/perusahaan

Penelitian yang dilakukan penulis masih sebuah penelitian awal, yang masih bisa terus dikembangkan di penelitian selanjutnya. Tujuan awalnya yaitu menemukan cara yang tepat mengenalkan konsep intrapreneurship kepada pengelola perusahaan dan Design Thinking. Metode ini bisa dikategorikan sebagai metode kualitatif, mendesain pemikiran/cara baru dengan melakukan wawancara secara mendalam terkait topic yang diteliti (IDEO, 2015). Metode ini terdiri dari 4 tahapan yaitu, empati, pendefinisian, ide, prototype dan mengujian prototipe (Margiono, 2011)

Survey dan wawancara dilakukan terhadap beberapa kelompok, kebanyakan adalah karyawan, manager dan pemilik bisnis. Tahap empati ini memungkinkan penulis untuk menemukan asumsi awal mengenai perkembangan *Intrapreneurship* di Indonesia, tahap ini penting untuk mengetahui kondisi dan kebutuhan nyata di lapangan. 47,7% responden setuju bahwa jika intrapreneurship diterapkan, maka akan mampu mendorong munculnya kreatifitas dan inovasi dari para karyawan. Sebagian lagi belum yakin, dan sangat sedikit yang tidak setuju.

1.6 Design Thinking Pola Intrapreneurship

1.6.1 Define (Definisikan)

Setelah memahami kebutuhan dan keinginan responden dan berempati terhadap apa yang mereka alami, tahap berikutnya adalah

pendefinisian. Setelah penulis berinteraksi dan mendapatkan sentuhan manusiawi, beberapa masalah terkait korupsi dan kewirausahaan. Pendefinisian dan pemetaan masalah harus jelas dan tidak bias sesuai dengan interaksi dengan responden sebelumnya.

Responden, kebutuhan dan catatan-catatan penting adalah tiga hal yang wajib diperhatikan untuk merumuskan solusi bagi permasalahan yang dihadapi untuk mengembangkan *Intrapreneurship* guna mencegah korupsi di Indonesia. Berikut beberapa catatan yang kami bukukan. Ada dua tipe karyawan, pertama adalah karyawan yang hanya bekerja untuk mendapatkan gaji semata, kedua adalah tipe karyawan yang bekerja untuk mendapatkan gaji namun juga ingin mencapai prestasi kerja. Bagi karyawan kategori kedua, kebutuhan mereka adalah gaji yang bagus dan juga kemungkinan pendapatan lain yang ada di dalam perusahaan.

Akhirnya penulis mendapatkan catatan-catatan penting, di antaranya menyiapkan karyawan untuk aktif terlibat dalam program *intrapreneurship* perusahaan terkait. Misalnya, dari yang penulis ketahui, karena pernah bekerja di dua Bank di Surabaya sebelumnya, dengan gaji yang diatas UMR, Pihak Perusahaan juga memiliki beberapa program seperti *Employee gets Employee*, program ini adalah program rekrutmen karyawan baru dengan cara karyawan lama diberi peluang untuk mereferensikan rekannya, bagi yang mereferensikan rekannya dan rekannya tersebut berhasil lolos dalam serangkaian seleksi yang dilakukan HRD, maka karyawan tersebut akan mendapatkan reward berupa uang, ini tentu saja sangat menarik bagi karyawan.

Selain program di atas, ada juga beberapa lomba internal yang diadakan, seperti pemilihan staff terbaik kategori operasional maupun marketing, bagi yang terbaik akan mendapatkan hadiah uang dan juga bisa jalan-jalan gratis ke berbagai tempat wisata baik di Indonesia hingga ke luar negeri.

Perusahaan lain yang bisa kita ketahui bersama adalah Matahari Departemen Store yang memiliki program Karyawan terbaik bulan (*employee of the month*), program seperti ini bisa memotivasi karyawan untuk bisa memberikan yang terbaik bagi perusahaan, dan tentu saja yang terpilih maka akan mendapatkan hadiah uang. Karyawan akan berlomba-lomba untuk memberikan performa terbaik mereka sehingga akan berdampak baik terhadap kinerja dan pelayanan karyawan.

1.6.2 Ideate (Penyajian Ide)

Pada tahap ini, penulis mencoba untuk menyajikan ide dan materi yang diperlukan untuk mendukung ide-ide yang ada sebelumnya diatas. Namun demikian, tujuan utama dari tahapan Ideasi ini adalah untuk memberikan solusi, solusi yang dimaksud ini adalah bagaimana cara *Intrapreneurship* bisa mencegah atau setidaknya mengurangi kebiasaan korupsi atau fraud dikalangan karyawan.

Berdasarkan data hasil wawancara dari responden yang berhasil dikumpulkan dan dianalisa, kita bisa mendapatkan data dan diolah untuk jadi informasi yang bisa dijadikan ide. Pada satu sisi, Indonesia memiliki potensi yang menjanjikan untuk mengurangi indeks korupsi sehingga bisa menarik dan menumbuhkan keyakinan investor dari berbagai negara, bahwa Indonesia saat ini sedang secara besar-besaran memerangi korupsi. Komisi Pemberantasan Korupsi (KPK) telah bekerja secara intensif dan berani mengadili siapapun yang melakukan korupsi, terutama pejabat negara yang sering dinilai kebal hukum selama ini.

Sementara ini, KPK tentu tidak bisa sendirian saja, KPK juga memerlukan meluaskan area pengawasannya, saat ini masih sangat terpusat, akan lebih mudah misalnya jika KPK memiliki perwakilan di masing-masing di semua provinsi yang ada di Indonesia.

Selain KPK, saat ini muatan anti korupsi mulai disampaikan ke

sekolah dasar hingga perguruan tinggi, mereka mulai menyelipkan nilai-nilai dan kebiasaan anti korupsi ke dalam kurikulum mereka, sehingga kelak lulusan bisa terhindar dari melakukan korupsi, penyuapan dan tindakan kecurangan lain yang merugikan. Politeknik Ubaya misalnya, sangat peduli dengan integritas dari mahasiswa, kejujuran menjadi salah satu nilai yang ditanamkan untuk mahasiswa, sehingga ketika mereka bekerja nanti mereka selalu bertindak jujur.

KPK dan Dunia Pendidikan bekerja secara terus menerus untuk mencegah dan mengurangi korupsi. Berita data dan informasi tentang korupsi di berbagai level, sangat mudah kita dengar, baca dan ketahui saat ini. Ada banyak cara dan tindakan kecurangan yang dilakukan. Korupsi adalah masalah serius yang dihadapi negara berkembang seperti Indonesia. Saatnya ada pihak lain yang juga membantu KPK dan Dunia Pendidikan untuk mencegah korupsi terjadi dan menjadikan Indonesia negara yang lebih baik dan maju. Pihak lain tersebut adalah tempat kerja, dengan tempat kerja yang memiliki mekanisme pencegahan korupsi yang juga sistematis.

Mari jadikan tempat kerja sebagai tempat untuk mempromosikan *Intrapreneurship* untuk mengurangi korupsi. Jika pemberi kerja, pimpinan dan karyawan sudah mengenal, mempraktekkan dan membudayakan *Intrapreneurship* dan menjadikan intrapreneurship sebuah harapan baru untuk mendapatkan tambahan pendapatan.

Jika kita lihat kondisi dilapangan saat ini di Indonesia, korupsi terjadi hampir setiap saat dan di setiap lini masyarakat, kondisi ini sangat parah. Namun, dengan usaha yang bersama dari KPK, Lembaga Pendidikan dan tempat kerja ada harapan ini bisa membaik. Terlebih lagi generasi millennial dan generasi Z mulai masuk ke dunia kerja, penulis optimis bahwa ini bukanlah sebuah harapan atau misi yang tidak mungkin tidak terselesaikan.

1.6.3 *Prototype (Membuat Prototipe)*

Akhirnya, kita sampai pada tahapan Prototipe, *Design Thinking* menjadi berbeda dibandingkan dengan system penelitian yang lain, karena memiliki tahapan membuat prototype, disini penulis mencoba menawarkan beberapa mekanisme yang bisa dijadikan prototype sebagai solusi bersama.

Sebagai seorang *intrapreneur*, yang memberikan usaha dan berbagai inovasi yang lebih dibandingkan lainnya, sudah selayaknya mereka mendapatkan reward agar tetap produktif (Elert, N & Stenkula, M. 2022). Menurut Elert, N & Stenkula, M. (2022) apakah intrapreneurial bisa efektif, semua tergantung pada seberapa jauh perusahaan berkomitmen terhadap usaha memperbaiki ekonomi karyawan, karena ini factor yang penting untuk diperhatikan, bukan hanya tuntutan untuk produktif namun harus juga ada apresiasi yang diberikan kepada para penggiat intrapreneurship di perusahaan.

- a. Memulai ide ini dengan memberikan pelatihan wajib tentang *Intrapreneurship* bagi para karyawan, dengan program pelatihan, maka karyawan dan pemilik usaha akan memulai memiliki pemahaman yang sama tentang apa itu *Intrapreneurship*, manfaatnya, fungsinya, hingga ke faktor pendukung dan pengambatnya
- b. Kedua, setelah pelatihan, pihak pemilik atau pimpinan perusahaan harus merumuskan beberapa program dan menghitung anggaran yang diperlukan untuk melaksanakan program *Intrapreneurship* ini. Beberapa program menarik dan bisa dikerjakan diantaranya adalah;
 - 1) **Pemilihan Karyawan Terbaik**; Pimpinan perusahaan mengumpulkan data performa karyawan dari berbagai sumber, kemudian memperingkatkan mereka, karyawan dengan nilai yang paling tinggi, berhak mendapatkan hadiah berupa uang.

Program ini akan memotivasi karyawan untuk bisa memberikan yang terbaik bagi tempat kerjanya.

- 2) **Lomba Kreatif**; lomba ini bisa dilaksanakan dua kali setahun, atau ketika ada momen ulang tahun perusahaan atau even-even lainnya. Lomba ini bisa sangat bervariasi, misalnya ada lomba fotografi, lomba menulis, lomba pemilihan karyawan terbaik, lomba cabang terbaik atau lomba kreasi lainnya yang bisa diberi imbalan berupa uang dan sebagainya.
- 3) **Program Karyawan Dapat Karyawan**; latar belakangnya adalah HRD seringkali menemui kesulitan untuk menemukan karyawan dengan kualifikasi yang bagus, seringkali juga untuk memperolehnya diperlukan banyak sekali dana dan proses yang cukup panjang. Untuk memangkas biaya dan proses tersebut, perusahaan bisa member kesempatan bagi karyawan yang sudah bekerja untuk merekomendasikan temannya untuk bekerja di perusahaan. Biasanya karyawan akan merekomendasikan temannya yang memiliki kualifikasi yang bagus dan sesuai dengan jobdesk yang akan dikerjakan di perusahaan. Bagi karyawan yang hasil rekomendasinya lolos beberapa tahapan tes, maka karyawan tersebut akan diberikan reward berupa uang atau *voucher*.
- 4) **Program Pelanggan Misterius**; program ini diimplementasikan perusahaan untuk meningkatkan performa karyawan, pelanggan misterius berasal dari pihak ketiga, harus orang yang benar-benar tidak memiliki hubungan dengan karyawan maupun perusahaan, namun mereka diminta untuk seolah olah berperan sebagai calon pelanggan atau pelanggan yang sudah ada sebelumnya. Pelanggan misterius ini diberi tugas untuk menemui karyawan untuk menanyakan sesuatu hal, selama proses bertemu dengan karyawan, pelanggan misterius ini akan mencatat hal-hal terjadi,

termasuk bagaimana performa layanan karyawan tersebut. Berdasarkan hasil penilaian pelanggan misterius tersebut, karyawan yang memiliki nilai tertinggi akan mendapatkan hadiah.

- 5) **Internal Vacancy**, lowongan internal ini adalah sebuah program yang bisa dilakukan setiap ada lowongan baru. Perusahaan bisa memberikan kesempatan yang kepada karyawan internal terlebih dahulu, dengan mengutamakan karyawan internal, maka akan muncul perasaan yang positif, terutama terkait kepercayaan yang bisa semakin baik terjalin. Jika, setelah informasi untuk internal dibagikan, masih belum ada karyawan yang siap, baru pimpinan perusahaan membuka untuk lowongan dari eksternal perusahaan.
 - 6) **Banyak Terima Kasih**, ini adalah program yang bisa dijadikan alternatif bagi perusahaan dalam rangka mempopulerkan perlunya kerjasama tim yang solid. Tidak ada pekerjaan yang bisa kita selesaikan sendiri dengan mudah, kita selalu membutuhkan orang lain untuk membantu kita. Program ini adalah sebuah program yang membebaskan karyawan untuk mengucapkan terima kasih secara terbuka, setiap orang yang mendapatkan ucapan terima kasih, akan mendapatkan voucher dari perusahaan, karena telah berkontribusi dalam program perusahaan dan telah bekerjasama dengan baik. Karyawan bisa saling bertukar terima kasih mereka dengan yang lainnya dalam satu tim, yang satu divisi maupun divisi yang lain.
- c. Daerah yang cocok untuk menerapkan ini adalah Jakarta, Surabaya, Medan dan Makasar, dengan sistem pemerintahan yang baik, dengan wilayah industri khusus dan juga area perkantoran yang beraneka ragam, akan sangat cocok jika mulai diterapkan program

Intrapreneurship. Pemerintah daerah mulai bisa menerapkan ini di lingkungan dinas yang ada di bawah koordinasinya, kemudian bisa juga mengajak para pimpinan dan pemilik usaha di Surabaya untuk mengenal *Intrapreneurship* dan perlahan mulai menerapkannya.

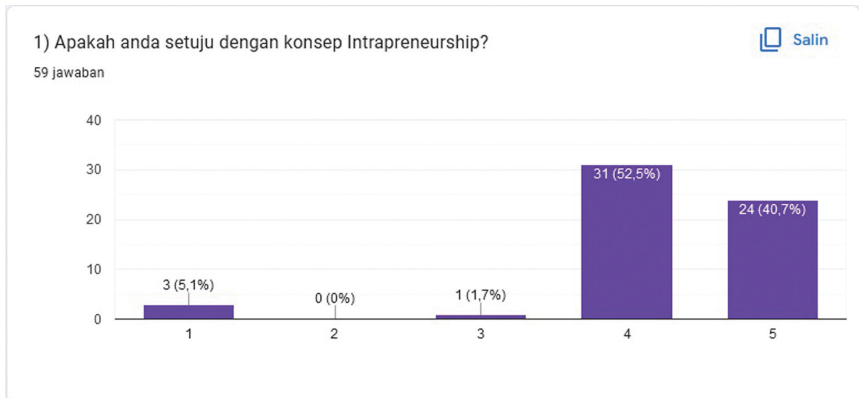
1.7 Test (Ujian)

Tahapan ini sangat penting namun juga sangat menantang untuk dilakukan, sebagai sebuah penelitian awal tentu saja memerlukan uji lapangan, apakah memang benar *prototype Intrapreneurship* yang dirumuskan diatas sebelumnya bisa memungkinkan berhasil untuk dilaksanakan.

Sebagai hipotesa awal, kegiatan-kegiatan *Intrapreneurship* yang disebutkan diatas tentunya jika disosialisasikan dan dijadikan sebagai program yang terukur dengan baik, bukan tidak mungkin menjadi sebuah program andalan yang dalam jangka panjang bisa mengurai benang kusut korupsi di Indonesia.

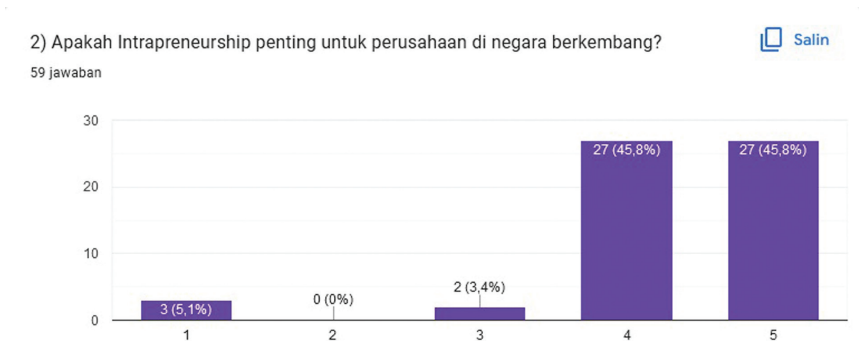
1.8 Data Hasil Survey

Penulis, melakukan *survey*, dan mendapatkan 59 responden dari berbagai perusahaan baik swasta maupun pemerintah, baik manufaktur maupun jasa. Survey ini diantaranya bertujuan untuk mengetahui apakah para karyawan setuju bahwa *Intrapreneurship* bisa mencegah atau minimal mengurangi korupsi di dunia kerja dan apakah cocok jika diterapkan di Indonesia. Berikut beberapa hasil *survey* tersebut.



Sumber: Wahyudi, 2019

Hanya sedikit dari responden yang tidak setuju maupun ragu-ragu dengan konsep kewirausahaan korporasi ini. Selebihnya sebanyak 52 % setuju bahkan ada 40 % responden yang sangat setuju dengan konsep ini. Dengan demikian, sebenarnya para karyawan juga setuju dan berharap juga mengikuti dan memiliki kegiatan terkait intrapreneurship dikantor mereka masing-masing.



Sumber: Wahyudi, 2019

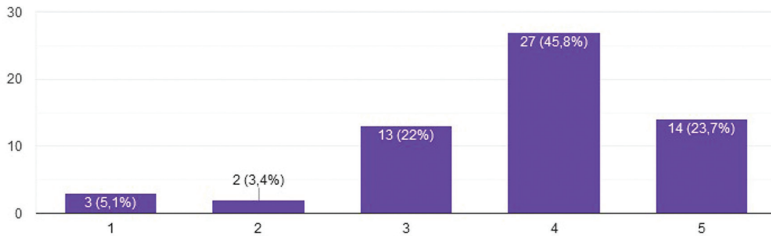
Menurut hasil survey, sebagian besar responden merasa bahwa penting bagi perusahaan di Negara berkembang menerapkan intrapreneurship ini. Manfaatnya akan meningkatkan motivasi dan

kinerja karyawan perusahaannya. Karyawan akan menyadari bahwa kesempatan untuk tumbuh dan berkembang di perusahaan dimana dia bekerja.

3) Apakah Intrapreneurship bisa diterapkan di Indonesia saat ini



59 jawaban



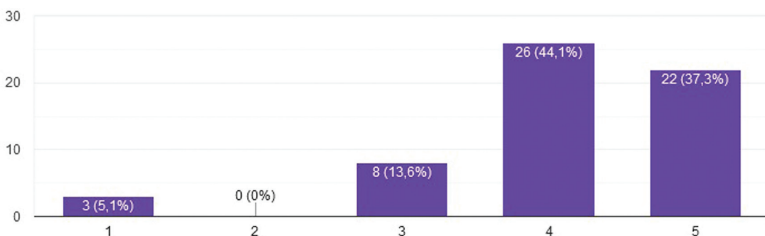
Sumber: Wahyudi, 2019

Konsep intrapreneurship ini menurut pendapat para responden juga cocok jika diterapkan di Negara seperti di Indonesia. Indonesia saat ini sedang berusaha untuk mengurangi budaya korupsi secara terstruktur. Dari hasil survey ini, 44 % setuju, sementara yang sangat setuju juga 23%, selebihnya sangat sedikit yang tidak setuju hanya 5%. Konsep ini lebih dahulu dikenalkan oleh Perusahaan multinasional, ketika mereka masuk ke Indonesia, konsep ini pun dikenalkan kepada karyawan dan membawa dampak positif bagi kinerja karyawannya.

4) Apakah anda berminat untuk menjadi Intrapreneur?

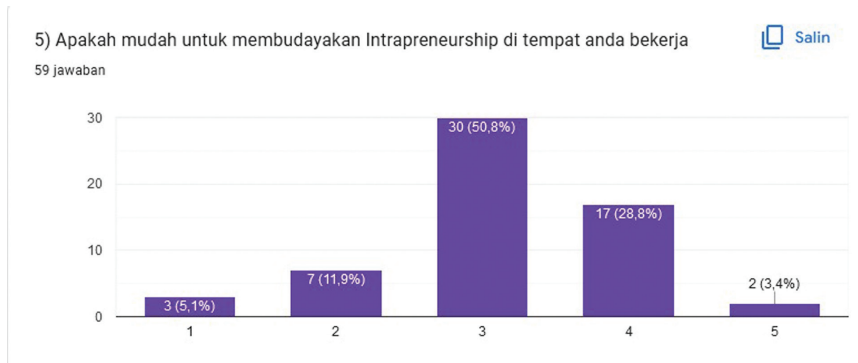


59 jawaban



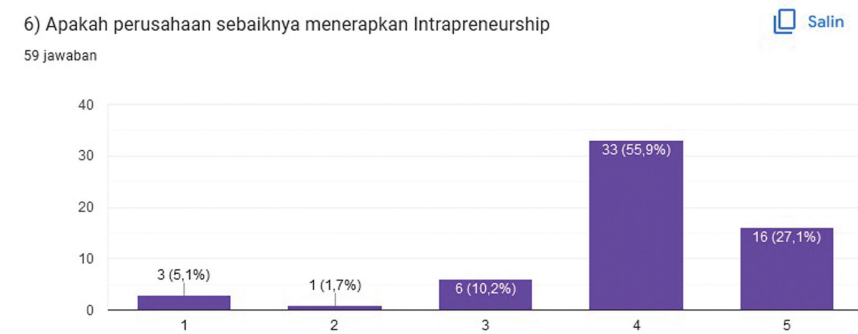
Sumber: Wahyudi, 2019

Sebagian besar berminat untuk menjadi Intrapreneur, terlihat sebanyak 37% sangat setuju dan 44% setuju, meskipun 13% nya masih merasa ragu-ragu dan 5 % tidak ingin menjadi intrapreneur.



Sumber: Wahyudi, 2019

Untuk menerapkan konsep kepada karyawan di dunia kerja, memang membutuhkan upaya yang sistematis, sehingga tidak mengherankan jika sebagian besar atau 50% responden ragu-ragu, mereka ragu akan mudah menerapkan ini. Ada 5% yang merasa sangat sulit dan 11% yang merasakan bahwa menerapkan *Intrapreneurship* akan sulit. Hanya 3% dari total responden yang merasa bahwa penerapan ini akan mudah dilakukan.



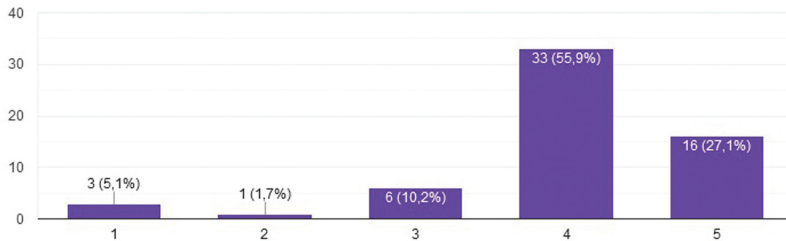
Sumber: Wahyudi, 2019

Ketika ditanya, apakah sebaiknya perusahaan di Indonesia mulai menerapkan *Intrapreneurship*, sebagian besar juga setuju, ada 27% yang sangat setuju dan 55% yang setuju jika perusahaan yang ada Indonesia baik swasta maupun pemerintah juga menerapkannya.

6) Apakah perusahaan sebaiknya menerapkan Intrapreneurship

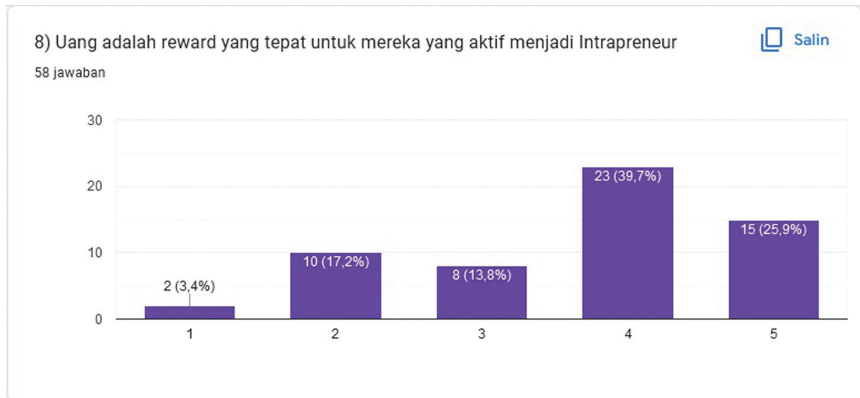
Salin

59 jawaban



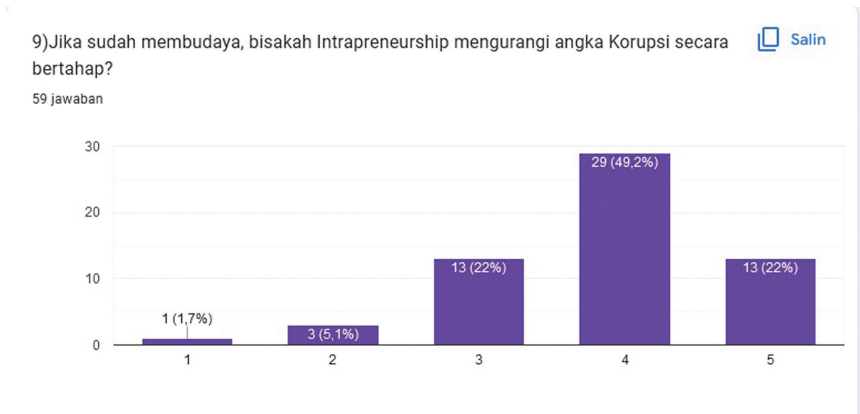
Sumber: Wahyudi, 2019

Ketika *disurvey*, apakah karyawan yang aktif dalam program atau kegiatan terkait kewirausahaan korporasi ini berhak untuk mendapatkan reward tambahan maka hanya sedikit saja yang tidak setuju dan ragu-ragu yaitu 18%, sementara sisanya sebagian besar setuju 37% dan sangat setuju 44% jika diberikan reward tambahan tersebut. Ini wajar sekali, karena mereka telah meluangkan waktu lebih mereka untuk melakukan hal-hal yang inovatif dan kreatif untuk kemajuan perusahaan juga tentunya. Maka sudah selayaknya jika diberikan *reward* tambahan.



Sumber: Wahyudi, 2019

Sedangkan untuk rewardnya, sebagian besar responden setuju jika dalam bentuk uang, memang 39 % setuju dan 25% sangat setuju jika rewardnya berupa uang. Uang masih menjadi daya tarik bagi sebagian besar kita, daripada reward lainnya seperti barang. Motivasi memang tidak harus berupa uang, bisa berupa apresiasi dalam bentuk lainnya, misalnya dinobatkan sebagai karyawan terbaik, ataupun kenaikan jabatan maupun kepangkatannya.



Sumber: Wahyudi, 2019

Angka korupsi di Indonesia memang masih tinggi, dengan beraneka ragam kasus dan modusnya, namun *Intrapreneurship* ini bisa menjadi sebuah harapan untuk bisa berkontribusi dalam upaya mengurangi angka korupsi secara bertahap. Ada 22 % yang masih ragu-ragu, namun terdapat 49% responden yang setuju, sementara itu 22% menjawab meyakinkan sangat setuju.

Berikut adalah saran dari beberapa responden mengenai cara yang mereka usulkan untuk membudayakan *Intrapreneurship* ini di perusahaan mereka khususnya dan Indonesia pada umumnya.

Tabel 1.2 Saran Responden

No	Saran dari Responden
1	Meningkatkan kesadaran bahwa sebagai karyawan kita juga perlu utk berkembang, berinovasi & kreatif karena hal tersebut juga akan memberikan keuntungan bagi karyawan itu sendiri.
2	Melatih kreatifitas dan inisiatif tanpa ada perintah dari atasan
3	Dengan seringnya memberikan kompetisi bagi semua karyawan dengan memberikan reward kepada pencapaian tertinggi, yg nanti otomatis menumbuhkan semangat berkompetisi untuk mendapatkan reward tersebut
4	Dengan memberikan reward berupa uang ataupun dengan penghargaan lain yang membuat karyawan lebih semangat lagi dan tentunya pimpinan harus bisa seobyektif mungkin dalam hal ini
5	Kompetisi kinerja bulanan, kreatifitas pekerja, pemberian reward ide inovatif employee
6	Memberikan <i>reward</i> bagi karyawan yang memiliki kecepatan melihat peluang dan memiliki kemampuan menjual

No	Saran dari Responden
7	<p>Dengan cara memberi karyawan atau staff kesempatan dalam <i>meeting</i> untuk mengutarakan pendapatnya. Kebanyakan perusahaan kurang care atau peduli dengan saran dari pegawai mereka demi sistem dan pola kerja yang baik, pemimpin cenderung otoriter sehingga karyawan tidak mampu berkembang dalam mengembangkan perusahaan baik itu jasa, dagang / impor dan industri lalu juga pemimpin tidak tahu progres dan perkembangan karyawannya bila perusahaan pemimpinnya cenderung otoriter. Menurut opini saya cara dasarnya adalah ini</p>
8	<p>perusahaan bisa mengidentifikasi karyawan mereka yg mempunyai jiwa intrapreneur dan memberikan kesempatan kepada mereka yang idenya berpeluang menghasilkan profit.</p>
9	<p>Seorang pemimpin harus bisa berinteraksi dengan para bawahannya untuk lebih mengetahui kelebihan atau keunggulan yang dimiliki oleh bawahan, baik dari segi gagasan/ide, motivasi, dan kreativitas yang dimiliki seorang bawahan, dimana dengan adanya kreasi/hal-hal yang baru yang menguntungkan perusahaan tentu akan berdampak semakin berkembangnya perusahaan tersebut.</p>
10	<p>Perusahaan memberikan kesempatan bagi para pegawai / karyawan untuk mengikuti lomba inovasi yang dapat dilaksanakan setahun sekali yang tujuannya adalah memberikan keuntungan / memberikan nilai manfaat lebih bagi perusahaan tanpa mengeluarkan biaya. Misal: Karyawan membuatkan aplikasi yang sangat membantu untuk menyelesaikan proses pekerjaan. Perusahaan pun tidak perlu mengeluarkan biaya mahal untuk membeli aplikasi, cukup dengan memberikan reward kepada karyawan yang memiliki inovasi terbaik bagi perusahaan</p>
11	<p>Mengadakan event yang membangkitkan inisiatif dan kreatifitas karyawan. Misalnya dapat berbentuk pelatihan untuk menentukan visi dan misi hidup diri, adanya lomba yang mengharuskan semua ikut. Dan pastinya mengajarkan pola pikir yang kreatif dan inovatif dengan deadline yang jelas.</p>

No	Saran dari Responden
12	bersedia menyediakan waktu dan tenaga untuk mewujudkan ide baru menjadi inovasi dlm organisasi, dan berifat proaktif sehingga akan terlihat sejauh mana kemampuan yang dimiliki individu/ karyawan tersebut . Memiliki semangat untuk bersaing. Menganggap perusahaan adalah saya dan saya adalah perusahaan
13	Saling memberikan motivasi, menjaga hubungan baik antar karyawan baik ke atas ataupun kebawah, membuat target pencapaian bersama, melakukan rapat evaluasi rutin bisa mingguan/bulanan, fokus dengan apa yang di rencanakan, dan harus komitmen. di akhir pencapaian saling menghargai seluruh usaha / kekrja keras rekan-rekan lainnya atas pencapaian yang di dapat, dan memberikan reward untuk mereka yang berhasil
14	Menurut saya untuk karyawan sendiri harus membudidayakan kreatifitas dan kreasi serta disiplin ya, karena itu pusat muncul nya <i>Intrapreneurship</i> sehingga karyawan dilatih untuk tetap terus berkembang.
15	Perusahaan/pejabat menerapkan mekanisme reward yang objektif dan transparan
16	karyawan harus memilik dulu jiwa dan semangat untuk berinovasi dan juga kreativitas dlm menjalankannya serta mempertimbangkan resiko karena tidak semua perusahaan mempunyai ketersediaan SD yg sama dan jg pintar” untuk memanfaatkan kesempatan yg ada tanpa prlu bersaing yg dpt menimbulkan masalah
17	sosialisasi dg penekanan manfaat intrapreneurship bagi karyawan
18	reward by giving recognition/appreciation announced/made public corporate-wide

No	Saran dari Responden
19	kebijakan yang mengatur struktur formal untuk intrapreneurship, komitmen serta tanggung jawab dari karyawan serta pimpinan untuk berkontribusi cara kerja dan ide-ide untuk menjaga kinerja dan daya saing perusahaan, upaya nyata dari perusahaan untuk menciptakan tenaga kerja yang beragam dalam kemampuan atau multi talenta, integritas perusahaan dalam merancang jalur karir yang menarik dan kompetitif dan juga menciptakan konsep insentif yang membuat pekerja selalu setia seumur hidup bersama perusahaan, kemauan dan kemampuan perusahaan untuk menyediakan dana untuk pengembangan intrapreneur di dalam perusahaan.
20	memberi reward lebih sesuai dengan beratnya kegiatan yang dilakukan. serta perusahaan bersosialisasi tentang kegiatan-kegiatan yang berkaitan tentang <i>Intrapreneurship</i>
21	Dengan cara memberi wawasan mengenai peluang, tricks berbisnis, hasil yang akan di dapatkan, dan juga memberi penghargaan bagi karyawan berprestasi untuk terus mendorong karyawan agar mau melakukan intrapreneurship
22	Adanya pelatihan khusus supaya karyawan nya mempunyai ide kreatif dan inovatif
23	membuat ide - ide untuk menciptakan usaha yang tepat dalam pekerjaan
24	Dengan cara memberikan penyuluhan, pelatihan, lalu peng aplikasi, di bimbing oleh perusahaan
25	Pelajari kisah sukses orang lain, memiliki kemampuan menjual, fokus dan konsisten, dan memulai dari bakat dan minat yang kita miliki

Sumber: Wahyudi, 2019

BAGIAN KEDUA

**KEWIRAUSAHAAN
(*ENTREPRENEURSHIP*)**

BAB 2

KARYAWAN YANG MERINTIS USAHA

2.1 Kelebihan dan Kekurangan Menjadi Karyawan

Kewirausahaan sudah lebih sering di bahas di berbagai buku, jurnal, *workshop* hingga berbagai pelajaran di sekolah dan kampus, sehingga kita sudah sangat kenal dengan konsep ini. Kewirausahaan saat ini sudah menjadi cita-cita dari banyak sekali anak muda dengan berbagai kreatifitas yang mereka punya. Industri kreatif diberbagai wilayah Indonesia, seperti bidang pariwisata, kuliner, music hingga perfilman telah begitu berkembang dengan pesat.

Baik *intrapreneurship* dan *entrepreneurship* memiliki beberapa faktor yang menentukan berhasil atau tidaknya saat diaplikasikan ke bisnis sehari-harinya. Menurut Aina, Q & Solikin (2020), kedua konsep tersebut bisa membantu perusahaan untuk bertahan ditengah persaingan yang semakin ketat, dipengaruhi oleh digitalisasi dan perkembangan teknologi, perubahan kualitas dan kuantitas karyawan dan masalah lainnya. Selanjutnya Aina, Q & Solikin (2020) menyimpulkan bahwa untuk melihat apakah kedua konsep yang ditawarkan berhasil, memang tidak bisa instan, namun bisa dilihat pada pertumbuhan kualitas kerja dan pertumbuhan perusahaan dan keuntungan yang

diperoleh serta berbagai keunggulan kompetitif baru yang dimiliki berkat diterapkannya entrepreneurship dan intrapreneurship.

Menjadi karyawan sebenarnya tidaklah terlalu buruk, bekerja minimal 8 jam sehari, libur sabtu minggu dan libur nasional, plus gaji bulanan dan bonus lainnya, fasilitas pinjaman keuangan, asuransi serta beberapa kemudahan lainnya, menyenangkan bukan. Dengan semakin meningkatnya jumlah angkatan kerja yang berebut mencari lowongan pekerjaan, menjadi karyawan masih menjadi tujuan yg masuk di akal untuk dijalani.

Sementara itu, seiring dengan semakin berkembangnya zaman. Kenaikan harga berbagai kebutuhan sehari-hari menyebabkan kondisi keuangan para karyawan menjadi tidak stabil. Gaji habis untuk memenuhi kebutuhan hidup yang primer saja. Misalkan begini, Gaji seorang karyawan outsourcing 2,5 juta nett/bulan, dikurangi biaya makan 900 ribu/bulan, biaya Kos 500 ribu/bulan, transportasi 300 ribu/bulan, keperluan sehari hari dan lain-lain 500 ribu/bulan. Maka gaji yang tersisa 300 ribu. Bisa dipastikan akan habis sisa gaji tersebut jika ada kewajiban rutin bulanan lainnya. Masih mau menjadi karyawan?

Mau, begitu jawaban dari sebagian banyak orang tentunya. Ia jawaban yang betul sekali, karena pilihan lainnya yaitu menjadi wirausahawan juga tidaklah sesederhana dan semudah yang para motivator selalu sampaikan. Menjadi pengusaha, selain kemauan dan niat yang kuat untuk menghadapi kendala di lapangan, juga mesti didukung ketrampilan yang mumpuni di bidangnya masing-masing. Di samping itu horror utama yang menghantui orang yang ingin berwirausaha adalah masalah modal. Tidak bisa dengan modal dengkul saja. Hasil studi yang dilakukan oleh Elert. et. al (2019) menunjukkan bahwa meskipun kewirausahaan mendapatkan banyak perhatian dari pihak akademisi maupun industri, namun nyatanya banyak juga yang gagal dalam menjalankan usahanya, ada juga yang tidak melanjutkan usaha atau berhenti di tengah jalan.

Menjadi karyawan akhirnya lebih banyak dipilih para pencari kerja, bahkan dengan status *outsourcer* pun masih ribuan orang memperebutkan posisi karyawan (Elert. *et. al*, 2019). Padahal resiko menjadi karyawan *outsourcer* itu setiap bulannya banyak sekali gaji mereka “disunat” oleh perusahaan *outsourcing*. Belum lagi ditakut-takuti dengan kontrak yang bisa habis dalam hitungan bulan saja. Saat ini sebagian besar perusahaan lebih memilih *outsourcing* karyawan, terutama di perbankan maupun pabrik untuk mengurangi pengeluaran biaya operasional perusahaan yang semakin tinggi.

Masih mau jadi karyawan? Jika mau, pikirkan dan perbaiki kualitas ekonomi kita dengan cara yang aman, menyenangkan, dan berkelanjutan. Sudah bukan rahasia lagi kalau personalia perusahaan melarang karyawannya memiliki *sidejob* di luaran. *Plus* macam-macam sanksi jika terbukti melalaikan pekerjaan utama. Ada yang malah mewajibkan karyawannya untuk lapor ke SDM terkait jika memiliki *sidejob*.

2.2 Menjaga Etos Kerja Karyawan yang Juga Merintis Usaha

Dunia karyawan maupun pengusaha selalu ada *plus minus*-nya, jika anda *full time* karyawan dan *part time* pengusaha, mungkin etos atau filosofi yg akan kita simak bersama ini cocok bagi anda namun agak berbeda dengan lainnya, ini semua karena kita masing-masing memiliki cara dan sudut pandang berbeda satu dengan yang lainnya. Berdasarkan pengalaman dan contoh dari *circle* penulis, yang masih merintis usaha namun tetap menjadi *full time* karyawan. Cocok juga bagi yang sedang anjang-angang untuk memiliki menekuni dunia usaha atau sedang proses pengunduran diri.

Perkenalkan, etos atau filosofi yg mungkin asing dan membe-ratkan serta membuat kita bertanya tanya, namun mudah-mudahan bermanfaat bagi kita bersama. Kata Filosofi berasal dari bahasa Yunani

Philos yang berarti cinta dan *Sophia* yang artinya kebijaksanaan (Nadjib, 2011) dan (Meliono, 2007). Filosofi bisa diartikan juga sebagai suatu metode pemikiran dan pengkajian yang berdasarkan kepada banyak pertimbangan dan penelitian. Etos kerja bisa diartikan sebagai pedoman yang jadi penuntun karyawan dalam bekerja. Dalam KBBI (2022) Etos kerja adalah semangat kerja yang menjadi ciri khas dan keyakinan seseorang atau suatu kelompok.

Filosofi juga mengurai sesuatu hal dengan cermat agar dicapai pemahaman yang lebih menyeluruh dan jelas akan suatu fenomena. Filosofi adalah cara pikir yang logis akan sesuatu yang ada kaitannya dengan kejadian sekitar kita. Di lain sisi, namun sangat mendukung, *etos* merupakan penciri utama yang menjadikan seorang karyawan tetap produktif dalam bekerja.

Jadi hipotesis penulis, bekerja sambil memulai merintis usaha, boleh saja kita lakukan, meskipun dengan konsekuensi yang membutuhkan pemahaman yang lebih detail komprehensif dan berkaitan dengan sesuatu yang dianggap beresiko atau menakutkan bagi kebanyakan orang. Padahal, bukan rahasia lagi jika kebutuhan hidup setiap bulannya kadang sulit terpenuhi, ditambah tekanan hidup lainnya yang dialami seorang karyawan. Dengan merintis usaha sambil bekerja, bisa menghindarkan karyawan dari keinginan untuk melakukan tindakan curang hingga korupsi dan akan merugikan bagi dirinya dan perusahaan. Berikut beberapa etos kerja yang bisa dipilih untuk dilakukan ketika memulai usaha, sambil tetap menjadi karyawan yang baik kinerjanya di perusahaan (Wahyudi, 2012).

1. Biasakan mencari uang sendiri sejak dini
2. Jangan mudah menyerah
3. Bersyukur atas apa yang dimiliki
4. Kreatif

5. Tidak bergaya hidup mewah
6. Manfaatkan waktu sebaik mungkin
7. Jangan pernah menyiakan kesempatan
8. Mampu menjalani dua profesi.

Di atas adalah 8 etos kerja hasil analisis dan pemikiran penulis. Pada pembahasan selanjutnya, mari kita simak dan bersama-sama berdiskusi, kalau ada pertanyaan boleh, silahkan langsung ditanyakan ke penulis, tidak perlu menunggu sampai anda selesai membaca buku ini secara keseluruhan.

Caranya boleh lewat IG penulis @psr_indonesia atau FB penulis di slamet wahyudi dan email di slamet.wahyudi@staff.ubaya.ac.id. Dengan begitu akan lebih terjalin komunikasi dan keselarasan pemahaman terkait masing masing etos kerja di atas. Mari kita mulai berdiskusi, bagaimana etos kerja tersebut bisa kita terapkan dan bisa mencegah kita untuk melakukan tindakan korupsi, *resign* dan konsekuensi lainnya.

Pendekatan yang diambil di sini adalah pendekatan positif psikologi yang memfokuskan kepada pengembangan kelebihan dan keunggulan yang masing-masing kita miliki dan sering tanpa kita sadari justru melemah karena kita fokus pada usaha untuk menutup kelemahan diri kita. Jadi, akan kita temui nanti di sini istilah antara lain *positive phsycology*, *competitive advantages*, *comparative advantages*, *absolute advantages* dan *first mover advantages* serta istilah *culture shock*, dan lain sebagainya.

2.3 Etika Mengundurkan Diri

Mengundurkan diri, sesuatu istilah perkantoran yang mudah untuk diucapkan namun sulit untuk dilakukan. *Resign* dari perusahaan tempat kita bekerja, adalah sah-sah saja, namun semua harus dilakukan sesuai dengan prosedur yang ada. Sehingga tidak menimbulkan situasi

yang tidak menyenangkan. Masuk kerjanya baik-baik, keluar juga harus baik-baik pula (Wahyudi, 2012).

Ada banyak hal yang bisa menyebabkan kita mengajukan pengunduran diri, seperti situasi pekerjaan yang terasa tidak bisa kita nikmati lagi, pemimpin yang semena-mena terhadap bawahan, gaji yang tidak sesuai tanggung jawab, karir yang tidak berkembang, hingga rekan kerja yang tidak mendukung. Sebagai karyawan sudah semestinya kita siap dengan situasi di atas. Sehingga ketika menemui keadaan seperti itu kita tidak serta merta mengajukan *resign*, di mana pun anda bekerja, selalu akan kita temui rekan yang tidak kooperatif, pemimpin yang tidak bijak atau gaji yang tidak sesuai tanggung jawab.

Meskipun ada juga kondisi ideal yang bisa saja anda temui, pemimpin yang bijak, rekan kerja yang mau bekerja *team work*, gaji dan tugas seimbang, betapa beruntungnya kita, tapi hal itu sangatlah jarang terjadi. Ayo adakah yang saat ini berada di tempat kerja yang ideal? Boleh tahu tidak bekerja di perusahaan apa,,bolehlah kita pindah kesana. Menurut Kim-Yin, *et. al.*, (2017) profesionalisme, kewirausahaan dan kepemimpinan yang baik adalah dimensi motivasi tertentu bagi karyawan disebuah perusahaan. Jika sudah ditanamkan jiwa profesionalitas, kewirausahaan dan dipimpin dengan baik maka akan bagus untuk meningkatkan motivasi kerja para karyawan.

Jika anda akan *resign* sebaiknya, persiapkanlah baik-baik kelengkapan administasinya, laporkan rencana anda ke atasan dan ajukan minimal 30 hari sebelum anda keluar dari pekerjaan lama. Lunasi kewajiban-kewajiban yang ada, mungkin mengembalikan *ID Card* sebagai karyawan, seragam dan jika ada pinjaman, maka lunasilah terlebih dahulu, sebagaiin perusahaan kadang mensyaratkan ada pengganti kita dulu sebelum kita mundur, sehingga kita bisa menularkan pengalaman kerja kita ke calon pengganti kita tersebut.

Ajukanlah pengunduran diri dengan bijak, artinya anda sudah memiliki alternatif pekerjaan yang lebih baik, jangan konyol mengajukan *resign* sebelum anda yakin nasib anda lebih baik di luaran. Sebelum *resign*, ada baiknya anda menyiapkan diri dengan cara membuka usaha sendiri, dengan begitu anda akan lebih leluasa mengatur ritme kerja dan lebih leluasa menentukan target pendapatan kita. Agar *resign* anda adalah sebuah keputusan yang bijak, tunggulah sampai gaji atau pendapatan anda di tempat yang baru melebihi pendapatan anda saat ini, sukur-sukur anda sudah dapat dua kali lipat bahkan lebih. Terdengar mudah, namun ini adalah kondisi yang sangatlah sulit untuk kita .

Pengunduran diri adalah metamorfosis kita, bisa saja dari seorang karyawan menjadi pengusaha atau dari *full time* karyawan menjadi *full time* karyawan dan *part time* pengusaha. Intinya, tidak akan ada yang bisa merubah nasib kita, jika kita sendiri tidak mau merubahnya. Seperti ulat bermetamorfosis menjadi kupu-kupu, seperti itulah kita, berubah status seharusnya menjadikan diri kita lebih baik dari posisi kita sebelumnya.

BAB 3

FOKUS PADA KELEBIHAN KITA

3.1 *Positive Phsycology*

Era *Negative Phsycology* perlahan mulai tergeser, hasil penelitian yang dilakukan para ahli menghasilkan penemuan tentang *Positive Phsycology*. Apa sih sebenarnya negatif dan positif psikologi itu? Ingatkah kita dulu sewaktu kecil diikutkan oleh orang tua kita untuk les matematika agar kita bisa mendapatkan nilai ujian matematika yang bagus.

Nah tujuannya adalah agar kita memiliki kemampuan berhitung yang sama baiknya dengan kemampuan kita dalam bidang sosial, bahasa atau sejarah. Orang tua kita memang tiada duanya. Berangkat dari kekhawatiran beliau jangan-jangan kita ketinggalan pelajaran di sekolah akhirnya kita didaftarkan les.

Kemampuan seseorang dengan diberikan les tambahan pelajaran matematika akhirnya memang meningkat, namun hanya sebatas untuk keperluan ujian saja. Setelah ujian berakhir, kemampuan matematika dadakan tersebut perlahan namun pasti akhirnya berkurang. Tidak usah panik bagi para orang tua yang sudah terlanjur mendaftarkan-

kan anaknya ikut kursus macam-macam, sebaiknya kita lihat hasil ujian dan keseharian anak kita di sekolah.

Justru yang harus kita fokuskan untuk dikembangkan adalah nilai pelajaran yang sudah bagus dari awal. Ada yang secara alamiah memiliki kemampuan linguistik atau berbahasa yang bagus, ada juga yang dari kecil memang sudah menonjol dalam pelajaran berhitung.

Orang tua yang merasa anaknya sudah bagus pada pelajaran bahasa secara otomatis akan menolak mendaftarkan anaknya kursus bahasa. Beliau akan lebih tertarik untuk mendaftarkan anaknya kursus mata pelajaran yang dianggapnya lemah. Padahal jika saja fokusnya bukan pada kelemahan anak kita semata, maka kita akan dengan senang hati mendaftarkan anak tersebut les bahasa, karena memang bakat dan kelebihanannya di situ.

3.2 SWOT Analysis

Dari sini sudah ada benang merah antara negatif dan positif psikologi kan? Secara harfiah negatif psikologi fokus ke kelemahan kita untuk diperbaiki, sedangkan positif psikologi fokus terhadap pengembangan kekuatan yang sudah kita memiliki. Nah ada pertanyaan bagaimana cara mengetahui kelemahan dan kekuatan kita secara akurat dan sederhana? Cara nya bikin saja analisa SWOT (Strength, Weakness, Opportunity and Treath) yang sederhana namun mengena. Berikut pembahasannya.

3.2.1 Strenght (Kekuatan)

Buatlah *list* tentang keunggulan yang kita miliki, jangan sungkan-sungkan karena ini akan membantu diri anda sendiri untuk mengetahui bisnis atau usaha apa yang cocok untuk anda tekuni. Ada baik nya juga anda tanyakan perihal kelebihan anda terhadap orang-orang terdekat kita.

Contohnya coba tanyakan ke pacar anda misalnya, sebenarnya kekuatan atau kelebihanku di mana ya sebenarnya? Kemudian tanyakan adik dan kakak kita juga. Agar lebih komprehensif, jangan lupa bertanyalah ke orang tua kita, karena beliau-beliau lebih tahu tentang kita dari saat masih balita.

Karena kadang kita tidak sadar memiliki keunggulan sebelum ada orang lain yang mengakuinya. Tidak perlu ketik *reg spasi mbah* untuk tahu bisnis apa yang cocok kita tekuni, selain pulsa habis terpotong, hasilnya tidak akan akurat. Cukup dengan survei diri sendiri dan orang terdekat kita. Survei membuktikan hasilnya lebih akurat daripada ramalan-ramalan.

3.2.2 Weakness (Kelemahan)

Setiap manusia memiliki kelemahan yang meskipun ditutup dengan rapat, sengaja atau tidak kadang akan tampak dan bisa kita rasakan. Penulis pernah pingsan mendadak saat ayah penulis disuntik untuk diambil darahnya sebelum operasi batu ginjal tahun 2004 silam, entah apa yang terjadi saat itu, namun selanjutnya setiap kali penulis melihat ada darah dan jarum suntik, penulis langsung lemas.

Saat *check-up* kesehatan untuk keperluan kantor tahun 2008 dan 2011 lalu penulis pingsang gara-gara melihat jarum suntik yang digunakan untuk mengambil *sample* darah. Semestinya kalau kita mau mengkomunikasikan kelemahan tersebut dengan orang terdekat dan ahlinya, maka ada jalan keluar untuk hal itu.

Contoh kelemahan lainnya adalah takut bicara di depan banyak orang, demam panggung, takut ketinggian, dan sebagainya. Anda cukup sekedar tahu saja tentang kelemahan anda dan lakukan antisipasi sekeadarnya, jangan terlalu dirisaukan karena masih banyak karunia dari Tuhan yang sayang kalau kita sia-siakan begitu saja.

3.2.3 *Opportunity (Peluang)*

Setelah anda tahu nih apa saja yang menjadi kelemahan dan kekurangan masing-masing, analisis selanjutnya adalah menemukan peluang atau celah yang bisa kita masuki.

Peluang untuk maju sebaiknya kita fokuskan ke *strenght* yang kita miliki, karena kesempatan untuk tumbuh dan berkembangnya lebih terbuka dibandingkan jika kita fokus kepada kelemahan yang ada. Jika kita yakin kita memiliki suatu ketrampilan yang bisa kita gunakan, efek positifnya antara lain bisa meningkatkan rasa percaya diri dan keyakinan terhadap bisnis apa yang kita kerjakan.

Fokus kepada kelemahan kita, hasilnya akan negatif, karena perasaan takutlah yang akan ada, perasaan *minder* dan khawatir yang akan muncul. Apabila kelebihan anda di bidang otomotif maka carilah peluang bisnis dari keahlian anda di bidang tersebut.

Peluang lebih kepada faktor eksternal, faktor yang tidak bisa kita kendalikan dengan sendirinya, karena ini terkait banyak hal antara lain faktor ekonomi, keamanan, nilai tukar mata uang, dan sebagainya. Karena itu kita bisa tahu ada sebuah kesempatan usaha jika kita memiliki informasi dan relasi yang *notabene* adalah faktor-faktor di luar kita.

1.1.4 *Treath (Ancaman)*

Resiko dari setiap hal yang kita usahakan pastinya selalu ada, menghindari resiko menjadi hal yang lumrah terjadi. Namun begitu, resiko biasanya datang dengan *reward* yang akan kita terima, jika resiko nya kecil biasanya keuntungan yang diperoleh juga kecil, sebaliknya jika resiko nya besar, keuntungannya juga besar.

No pain no gain, mau untung ya harus mau menghadapi resiko-nya juga. Coba anda sebutkan, tidak perlu ditulis, hal apa yang tidak ada resikonya? Menikah pasti ada resikonya, sekolah pasti juga ada,

kalau ada yang berhasil menemukan hal apa yang tidak ada tantangan atau resikonya sama sekali, silahkan penulis akan memberi anda bonus pulsa Rp 500 ribu langsung ke nomer anda, caranya sama silahkan sms ke nomer penulis di atas. Apa ya yang tidak beresiko dalam hidup ini?

Ancaman sama halnya dengan peluang juga berasal dari faktor eksternal kita, misalnya persaingan yang semakin ketat, supplier tidak bisa memasok barang kita, ada produk yang menjadi barang substitusi atau pengganti.

Kekuatan dan kelemahan adalah faktor internal yang bisa saja kita kendalikan, sedangkan kesempatan dan tantangan berasal dari faktor eksternal yang sulit untuk dikontrol. Sebelum ke pembahasan selanjutnya, sekarang luangkanlah sejenak waktu anda, mari bersama sama menyusun analisis SWOT kita masing-masing. Halaman ini sengaja penulis kosongkan agar anda bisa berperan serta aktif dalam menggali lebih dalam apa saja keunggulan, kelemahan, kesempatan, dan kendala yang anda hadapi. Penulis menyediakan *space* lebih untuk bagian *strenght* karena di sinilah fokus kita.



Gambar 3.1 SWOT Analysis

Sumber: www.articles.bplans.com

1. Strength

-
-
-
-
-
-

2. Weakness

-
-
-
-
-

3. Opportunity

-
-
-
-
-
-

4. Threat

-
-
-
-
-
-

Berfikir positif, bertindak positif, niscaya hasilnya juga akan positif pada akhirnya. Ingatlah apa yang kita semai hari ini itulah kelak

yang akan kita tuai di kemudian hari. Jika hari ini kita menanamkan sebuah semangat yang positif kepada anak-anak kita, niscaya anak kita akan tumbuh dengan semangat yang positif pula, demikian sebaliknya.

Apakah ada dari kita yang justru *underestimate* atau memandang sebelah mata kemampuan anak kita? Sebaiknya segera ubah kebiasaan tersebut, jadikan dia percaya bahwa orang tua adalah orang yang paling bisa membangkitkan semangatnya untuk berkarya dan bersosialisasi.

3.3 Talenta, Pengetahuan, dan Keahlian

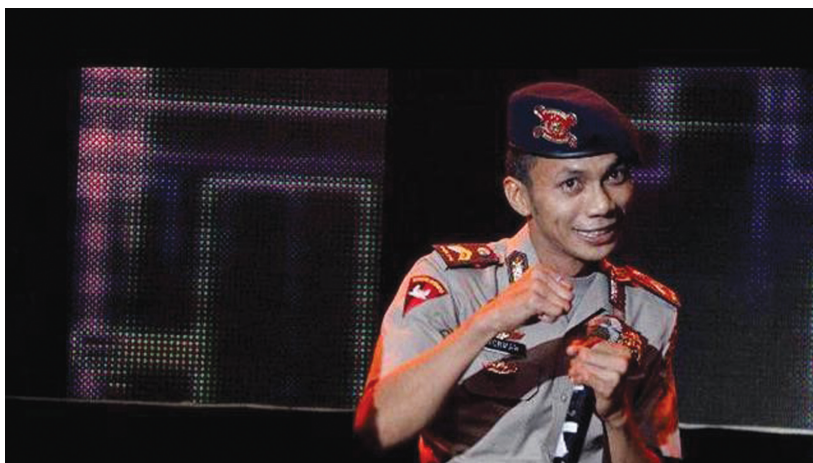
Ada faktor-faktor penggerak yang bisa menciptakan sebuah kekuatan tersendiri. Kekuatan diri kita di bangun oleh 3 hal (Buckhimham & Donald; 2005) yaitu talenta, pengetahuan dan keahlian.

3.3.1 Talenta

Talenta adalah apa yang kita miliki secara alami, termasuk pola pikir kita, perasaan dan tingkah laku. Ada di antara kita yang berbakat sebagai arranger, ahli strategi, peka terhadap musik dan lain sebagainya. Di Indonesia kini sudah terbuka lebar bagi siapa pun yang berbakat untuk bisa berprestasi dan beraktualisasi dengan kemampuan diri.

Hampir setiap stasiun TV dan Radio memiliki acara pencarian bakat, daftarkan saja diri anda sendiri, teman dan keluarga, karena kesempatan itu ada jika kita mau untuk mencoba, tidak takut gagal dan tidak takut salah. Yang paernah terkenal dan sempat menghebohkan salah satunya adalah saat seorang Polisi yang mendadak terkenal karena bakat menyanyinya di upload di You tube, mendapat sambutan luar biasa, mendadak menjadi lebih sibuk menjalani profesi sebagai *entertainer* daripada sebagai polisi.

Norman akhirnya mengundurkan diri dari kepolisian dan menekuni profesinya sebagai penyanyi yang secara materi lebih berkecukupan dan terkenal. Salut, sebuah keputusan yang berani. Jika talenta kita memang bukan di bidang yang saat ini kita jalani, cobalah gali kembali, hidup hanya sekali, terlalu berarti dan percuma jika kita menjalani sesuatu profesi yang tidak sesuai bakat terpendam kita. Apakah anda para pembaca adalah norman-norman selanjutnya? Namun, sayangnya dari beberapa berita yang beredar, saat ini Norman jarang sekali muncul diberbagai media lagi. Ketenaran yang dulu sempat dirasakan, tidak bisa dengan mudah dipertahankan, jadi bagi anda yang ingin menjali dua profesi, sebaiknya dipertimbangkan lagi, apakah harus *resign* atau tetap mempertahankan pekerjaan utama anda. Karena, tidak ada yang bisa menjamin masa depan anda, apakah anda tetap mampu bekerja di dua profesi sekaligus, atau profesi yang anda sukai ternyata tidak bisa mencukupi kebutuhan hidup anda ke depannya. Jadi berhati-hatilah dalam menentukan pilihan pekerjaan anda.



Gambar 3.2 Norman Kamaru

Sumber: Liputan6, 2022

3.3.2 Pengetahuan

Pengetahuan adalah ilmu dan fakta yang kita pelajari baik secara formal maupun informal, kalau anda alumni SMK otomotif, anda pasti memiliki pengetahuan tentang mesin. Jika anda sering memperhatikan bagaimana orang tua mendidik anaknya dengan baik, maka anda secara informal akan memiliki pengetahuan tentang bagaimana mendidik anak dengan baik.

Begitulah pengetahuan, sesuatu yang bisa kita pelajari, sesuatu yang bisa ditiru, sesuatu yang bisa kita peroleh dengan cara proaktif belajar. Meskipun ada yang secara otodidak bisa dengan sendirinya, tanpa belajar ke orang lain. Ada yang bisa menyanyi dengan baik tanpa kuliah di jurusan seni tarik suara. Hanya dari proses belajar dengan sendirinya. Maestro lukis Indonesia Raden Saleh belajar lukis hingga ke Belanda, di era jauh sebelum Indonesia merdeka, dengan bakatnya, terbukti karyanya seperti lukisan macan dan Penangkapan Diponegoro diakui sebagai lukisan bernilai seni tinggi bukan cuma di Indonesia tapi juga di dunia (Kompas, 2022).

Pengetahuan akan merubah cara pandang kita terhadap sebuah fenomena, orang yang pengetahuan agamanya luas misalnya, tidak akan mudah untuk menghakimi orang yang berbeda agama dan beda keyakinan. Orang yang memiliki ilmu pengetahuan sosiologi yang baik, cenderung lebih bisa melihat sebuah fenomena sosial yang terjadi secara positif. Maka carilah ilmu pengetahuan, belajarlah tanpa bosan. Karena makin kita pelajari, makin terasa kalau kita ini sebenarnya, masih belum banyak tahu. Orang yang berpengetahuan luas, akan dibutuhkan oleh banyak orang. Yakin.

3.3.3 Keahlian

Merupakan tahapan-tahapan dalam sebuah kegiatan untuk menciptakan sebuah karya. Ahli astronomi, ahli biologi, ahli komputer dan para ahli lainnya, memperoleh keunggulan tersebut melalui proses yang tidak sebentar, mereka memerlukan tahapan yang terencana dengan baik sehingga di sebut sebagai ahli. Orang yang di sebut ahli biasanya di akui secara umum dan tidak ada yang menyangkalnya.

Jangan berharap anda menjadi ahli komputer jika anda tidak pernah melakukan serangkaian praktikum baik itu tentang *software* maupun *hardware*. Seseorang bernama Ikhul adalah seorang ahli komputer, sejak zaman kuliah dulu memang paling suka mengotak-atik komputer. Komputer milik penulis yang pertama kali dibeli adalah hasil rakitan Ikhul. Ternyata sekarang dia pun mendapatkan pekerjaan yang tidak jauh dari keahliannya tentang komputer. Ikhul menemukan kekuatan utamanya di bidang komputer dan melatihnya sehingga menjadi ahli komputer.

Kalau ingin contoh yang lebih terkenal lagi, penulis memberikan contoh mantan Presiden RI Prof. Dr. BJ Habibie, seorang ahli teknologi, khususnya ahli pesawat terbang, yang keahliannya sudah diakui dunia internasional. Beliau adalah tokoh Indonesia yang membangkitkan rasa bangga kita sebagai bangsa Indonesia, bahwa putra-putri Indonesia bisa sejajar bahkan lebih unggul dibandingkan generasi sebaya dari negara lain.

Menurut ahli positif psikologi, setiap manusia memiliki talenta yang merupakan karunia dan unik berbeda satu dengan yang lainnya. Setiap individu memiliki area yang paling memungkinkan untuk berkembang. Area tersebut adalah keunggulan mereka masing-masing. Penulis memberikan tiga tokoh yang mampu mengubah dunia dengan kelebihan mereka-masing.

3.4 Zinedine Zidane, Rhoma Irama, dan Mark Elliot Zuckerberg

Kita sepakat bahwa yang menjadikan kita berbeda dari yang lain nya adalah keunggulan kita masing masing. Keunggulan bisa diartikan sesuatu yang bisa dianggap mendekati sempurna dalam hal melakukan sesuatu secara konsisten. Untuk mempermudah kita dalam mendiagnosa tentang sebuah keunggulan, sepertinya akan lebih mudah jika kita memakai beberapa contoh orang tenar dan kreatif berikut.

3.4.1 Zinedine Zidane

Figur Zinedine Zidane, pria keturunan Aljazair yang berkebangsaan Prancis ini, adalah maestronya sepak bola modern. Jendral lapangan hijau yang terbukti mampu mengangkat prestasi setiap tim yang pernah dibelanya. Zidane memiliki visi dan misi bermain bola yang jelas terukur serta didukung *skill* di atas rata-rata. *Dribble oke*, umpan akurat, *finishing* sempurna, serta *low profile*. Pernah membawa Prancis juara Eropa dan Juara Dunia, timnya Real Madrid serta Juventus merajai sepak bola dunia pada tahun 2000-an. Kemudian karirnya sebagai Pelatih di Real Madrid juga sangatlah sensasional dengan berhasil membawa Real Madrid Juara Liga Champion berturut-turut mulai 2016-2018, tidak ada satu pun yang bisa menandinginya hingga saat ini (Salusi, 2022).

Meskipun sempat menuai kontroversi saat menanduk Materrazi yang menghina keluarga Zidane saat pertandingan, dia tetap dinobatkan sebagai maestro bola, sejajar dengan Pele dan Maradona.

Dalam dunia musik, tidak perlu jauh-jauh lah, ada si Bang Haji Rhoma Irama, terlepas dari berbagai isu dalam kehidupan rumah tangga dan politiknya. Rhoma Irama adalah figur yang

jenius, menciptakan sebuah *genre* musik baru yang mewakili rakyat kelas menengah ba-wah dalam berekspresi, yakni *Dang Dut*. Itulah kekuatan utama Bang Haji, kemampuan membuat syair, merangkai nada dan didukung su-ara merdu, menjadikan Rhoma tidak tertandingi di bidangnya.

Berbagai penghargaan telah diterimanya dari dalam maupun luar negeri. Dalam waktu dekat ini Indonesia akan mendaftarkan *Dang Dut* ke Unesco agar menjadi 100% hak milik Indonesia, agar tidak di- caplok negara tetangga.

Jangan ragu dan tetaplah berkarya, itulah Rhoma. Berbagai cacian dan hinaan akan musik yang diusungnya, menjadikan dia lebih bersemangat untuk maju. *Dang Dut* kini menjadi musik yang diterima di berbagai kalangan masyarakat di dalam dan luar negeri.



Gambar 3.3 Mark dan Istri

Sumber: Stephen Lam/Reuters di kumparan, 2022

Mewakili anak muda, penulis kagum dengan figur Mark Elliot Zuckerberg, pendiri dan *owner* Facebook dan Meta Group, media sosial yang berdiri tahun 2004 ini telah menjadikannya

Trilyuner termuda saat ini, bukanlah sebuah pencapaian yang mudah ditandingi oleh orang lain. Padahal suami dari seorang dokter keturunan Cina-Amerika ini tidak sampai selesai kuliah, dia lebih memilih keluar dan menekuni jejaring sosial yang kini menjadi alat media komunikasi dan promosi paling ampuh diberi nama Meta.

Dari anak kecil sampai kakek-kakek memiliki *account* FB, WA (Whatsapp) dan Instagram (IG) yang masih satu group di Meta, dari perusahaan kecil sampai Perusahaan multinasional besar pun memiliki account di FB, WA dan IG, dari kelapa Dusun sampai kepala negara aktif di facebook, WA dan IG. Kekuatannya adalah kreatifitas, imajinatif, visioner dan *problem solver*, semuanya di padu dengan sebuah tekad untuk menghubungkan dunia dalam satu genggaman, menjadikan Mark sosok istimewa namun selalu sederhana.

Sampai saat ini Mark, masih sering menggunakan sepeda untuk pergi ke kantornya yang megah, tidak ada perasaan gengsi sama sekali. Padahal dia bisa membeli mobil sport termewah. Kesederhanaannya juga terlihat saat pesta pernikahannya di gelar, tidak semewah acara pernikahan selebriti dunia maupun Indonesia. Serba simple dan positif. Begitu seharusnya anak muda, *smart* namun *low profile*. Positif.

Dari tiga contoh orang yang berhasil di bidangnya masing masing di atas, ada tiga hal yang paling penting untuk diketahui agar kita bisa menikmati hidup dengan baik (Buckingham & Donald, 2005).

Pertama, agar sebuah pekerjaan sederhana menjadi kekuatan kita, maka lakukanlah hal tersebut sepenuh hati dan secara konsisten, orang lain bisa saja misalnya melakukan umpan akurat

dan tendangan bebas sebegus Zinedine Zidane namun jika hanya di lakukan secara insidental tanpa konsistensi maka hal tersebut tidak akan bisa menjadi keunggulan yang diakui secara luas. Hanya jika anda melakukannya berkali kali, dengan senang hati dan berhasil maka itu akan menjadi kekuatan tersendiri bagi anda seperti Zidane.

Yang **kedua**, agar berhasil, anda tidak harus menjadi sempurna dalam setiap aspek dan tindakan, karena tidak ada manusia yang sempurna. Yang perlu di lakukan adalah anda sempurna di bidang yang anda sukai, anda kuasai, dan anda tekuni. Apakah Bang Haji Rhoma Irama bagus dalam bidang Politik, anda pasti tidak setuju, apakah dia bagus saat bernyanyi Rock atau Pop, tidak juga kan. Rhoma adalah Rhoma sang Raja Dangdut yang paham benar di mana keunggulan nya dibandingkan musisi lain di zaman nya, tidak sembarang orang bisa menciptakan genre musik baru yang memiliki jutaan penggemar. Dangdut juga telah membuka lowongan pekerjaan bagi banyak orang yang berkecimpung di musik ini, mulai radio, tv, industri rekaman hingga museum musik. Yang terbaru Rhoma Irama juga aktif mengundang tokoh-tokoh untuk berbagi pengalaman di pod cast yang di kelelola, saat ini Pod Castnya Rhoma sudah memiliki jutaan *followers* di Youtube, luar biasa masih berkarya di usia yang sudah tidak lagi muda.

Yang **ketiga** adalah, kita akan keluar sebagai pemenang hanya jika kita memaksimalkan keunggulan kita, bukan memperbaiki kelemahan kita. Namun jangan terburu-buru untuk menganggap bahwa pendapat di atas justru mengabaikan kelemahan kita sama sekali. Baik Zidane, Rhoma maupun Mark bukanlah orang yang lalai akan kelemahan mereka, namun mereka *manage* kelemahan tersebut dengan baik, sementara secara berkelanjutan mengoptimalkan kekuatan yang ada. Beda kan ?

Ayo bapak-bapak dan para ibu, cobalah buka kembali buku rapor anak anda, lihatlah di mana anak anda memiliki keunggulan dan kelemahan, mulailah untuk memupuk keunggulan anak anda sedari dini agar kelak dewasa mereka bisa menggunakannya untuk bersaing di era pasar bebas seperti saat ini. Jika dia bagus di bidang menulis, maka berilah dia kesempatan untuk mengikuti lomba menulis cerpen, puisi dan karya sastra lainnya.

Demikian sedikit pembahasan tentang positif dan negatif psikologi. Selanjutnya kita bersama bisa kaitkan dengan tema utama kita yaitu *intrapreneurship* dan *entrepreneurship* serta kaitannya dengan upaya kita bersama untuk bisa hidup berkecukupan tanpa korup-si di tempat kerja.

BAGIAN KETIGA

ETOS KERJA

BAB 4

BIASAKAN Mencari UANG SENDIRI SEJAK DINI

Indonesia adalah sebuah negara besar yang memiliki budaya ketimuran yang sangatlah kental terasa, meski di beberapa sektor sudah mulai tergusur oleh maraknya impor budaya baik dari Amerika, Eropa atau produk negara tetangga seperti budaya Australia, Jepang dan Korea. Namun masih sering kita temui para penggiat budaya asli Indonesia yang justru disukai oleh para wisatawan mancanegara.

Istilah makan tidak makan asal kumpul, diakui atau tidak masih nyata terjadi, para orang tua Indonesia suka memanjakan dan cenderung melarang anaknya keluar dari rumah bahkan setelah menikah. Akibatnya, anak-anak yang demikian akhirnya terlena dalam area nyamannya masing-masing. Ingin beli barang tinggal minta, ingin makan tinggal ambil, ingin sekolah orang tua jugalah yang memilihkan, bahkan menikah sering kali orang tua yang susah payah menjodohkan.

Ya benar ini nyata, tanpa susah payah semua tersedia, akibatnya terciptalah generasi manja yang kurang kreatif dan jarang

mengoptimalkan kemampuan daya pikirnya sendiri. Padahal jika anak sedari dini diajarkan untuk tidak selalu disuapi, hasilnya anak akan lebih kreatif dan berani mengeksplorasi potensi mereka.

Anak-anak yang selalu berada diberi bantuan orang tua kadang justru kurang hormat terhadap orang tuanya. Bandingkan dengan mereka yang sudah mandiri, mereka makin hormat kepada orang tua, karena mereka paham betul susahnya mencari nafkah demi berputarnya perekonomian keluarga.

Generasi muda Indonesia pasti akan tertinggal jikalau belum mau berubah dan *stagnant*, akan kalah dengan pemuda-pemudi dari negara-negara maju. Mereka sejak dini sudah memiliki *etos* bisa mencari uang sendiri. Meskipun berkecukupan, tidak ada salahnya jika anda berusaha untuk mendapatkan uang dari jerih payah anda sendiri, akan sangat berbeda rasanya. Pada era media sosial sekarang, peluang semakin terbuka untuk mendapatkan uang sendiri dari berusaha, membuka banyak kesempatan untuk bisa mendapatkan uang melalui bisnis *online*, bisa berjualan secara *online*, dan cara-cara yang halal lainnya.

Penulis banyak belajar dari kebijakan pemerintah Australia yang malah memberikan izin bagi pelajar usia SMA/SMK sampai mahasiswa untuk bekerja *part time* selama 20 jam per minggu di restoran, perusahaan, atau pun bekerja di sekolah dan kampus. Pemerintahlah yang mengimbau, para orang tua dan pihak sekolah mendukung, dengan begitu remaja di sana terasah jiwa mandirinya sejak dini.

Jangan heran kalau bertemu para turis muda Australia di Bali yang datang ke sana dan membeli banyak *souvenir* mahal di Bali. Itu bukan uang dari orang tua mereka. Mereka memiliki tabungan yang mereka memang siapkan untuk berlibur ke Bali tanpa orang tua mereka. *I've*

been to Bali too (Lagu Australia) yang mengisahkan, hampir semua pemuda-pemudi Australia pergi berlibur ke Bali, seperti sudah menjadi kebiasaan mereka untuk mengunjungi Bali menggunakan uang mereka sendiri.

Saat di Australia dulu, penulis dan teman pelajar Indonesia lainnya, memilih untuk bekerja *part time* juga. Ada yang bekerja di restoran cepat saji, pabrik coklat, pabrik roti, *laundry*, percetakan, sampai perkebunan. Selain *cash on hand* (gaji utuh tanpa dipotong pajak) cukup lumayan buat *saving*, saat itu tahun 2007 per jam kita dapat sekitar 8-10 AUD untuk gaji *waiters*, kalau diambil kurs saat itu 1 AUD = Rp 9.000 maka per jam kita dapat sekitar Rp 72.000-90.000. Di Indonesia itu sudah hampir menyamai gaji seorang supervisor maupun manajer. Jadi, kalau 72000 kali 8 Jam = 576.000, kalau dikalikan 20 hari berarti sudah dapat Rp 11.520.000. Coba bandingkan dengan gaji karyawan kebanyakan di Indonesia, kalah jauh dibandingkan tenaga buruh yang bekerja di negara maju.

Ternyata *mentality* kita lebih terasah karena kerja *part time*. Cari uang sendiri itu *fun* banget ternyata. Salah seorang teman baik penulis adalah anak pengusaha sukses di Bekasi, Jawa Barat. Penulis sempat kaget ketika dia mau ikutan bekerja jadi pencuci piring bersama-sama di sebuah restoran cepat saji di wilayah pinggiran kota Melbourne. Ternyata dia juga menikmati kerja *part time* tersebut, meskipun sampai larut malam, belepotan sabun cuci, dan dikejar waktu karena harus bisa dapat kereta terakhir dari Clayton ke Caulfield tempat tinggal kami.

Betapa bersyukur karena ternyata istri penulis pun di masa sekolah dan kuliahnya dulu juga sudah bisa dapat uang sendiri, pernah jualan Jelly keliling sekolah, jual sayur ke pasar sampai *sales* perabot rumah tangga. Jika teman seumurannya masih mendapat uang saku, maka istri penulis justru sudah bisa memberi uang saku buat adik

dan sepupu-sepupunya. Sehingga mentalitasnya lebih matang dibandingkan dengan teman seangkatan. Semoga anak-anak kelak bisa meneladani orang tuanya.

Sebaiknya jangan hanya impor budaya popnya Amerika dan Korea saja, cobalah impor budaya kerja *part time*-nya juga. Jika pemerintah sudah memiliki aturannya, orang tua dan pihak sekolah tinggal mengarahkan.

Jika sudah terbiasa kerja *part time*, maka akan tercipta keyakinan bahwa waktu yang luang bisa dimanfaatkan untuk memperoleh uang tambahan. Asal *on track* dan tidak mengganggu rutinitas dan tugas kantor, niscaya banyak waktu yang bisa dimanfaatkan. kerja tambahan yang bisa dipilih diantaranya, mengajar di kampus, guru di tempat les di saat weekend tiba, menjadi MC atau penjual pulsa, ikut *bazaar weekend* hingga jualan online. Asal di *manage* dengan baik, hasilnya pasti akan memuaskan.

Dari Jember, Jawa Timur, begitu banyak jumlah pengangguran yang sebenarnya masih masuk usia produktif. Dari segi pendidikan rata-rata mereka hanya sampai tingkat SLTA, setelah lulus bagi yang perempuan mereka akan siap sedia untuk dilamar dan menikah. Tidak ada pilihan lain menurut para orang tua yang dengan mudahnya membiarkan anak-anak mereka menikah dini. Semua pasti tahu, masalah ekonomi, dengan menikah, lepas sudah kewajiban menafkahi anaknya. Tapi apakah hal itu benar adanya, terkadang tidak, mereka malah terus menjadi beban, hingga bertahun-tahun setelah mereka menikah.

Dengan menikah berarti lepas sudah kewajiban orang tua untuk menafkahi mereka. Sebenarnya ada kemauan untuk bersekolah ke tingkat Perguruan Tinggi, namun apa daya finansial tidak mencukupi. Kalau tidak menikah dini, pilihan lainnya bekerja ke kota atau menjadi TKW yang belum tentu jelas nasibnya.

Bagaimana dengan para lulusan SMA lainnya, yang laki laki karena tidak punya biaya untuk kuliah rata-rata mereka menganggur di rumah. Selain karena ketersediaan lapangan pekerjaan yang tidak mencukupi, selidik punya selidik, ternyata para pemuda tanggung itu malu untuk bekerja lebih tepatnya gengsi untuk bekerja di tempat yang mereka anggap pekerjaan kasar seperti bekerja di perkebunan, peternakan atau di toko toko yang ada dipasar, padahal semua pekerjaan itu mulia intinya.

Walhasil mereka menjadi pengangguran yang kurang produktif dan sering membuat onar. Karena orang tua mereka sudah tidak lagi memberi mereka uang jajan rutin, akhirnya mereka memilih untuk merantau ke kota lain atau bahkan menjadi TKI atau TKW dalam usia yang masih sangatlah muda.

Pemerintah daerah yang rata-rata sekarang memiliki hak otonomi sendiri untuk mengeluarkan kebijakan, sangat di tunggu peran nya dalam mengarahkan rakyatnya untuk kreatif sejak dini, menggalakkan *part time* dari usia sekolah dan membuka lapangan pekerjaan baru. Kita harus bangga dengan semakin berkembangnya program-program yang dicanangkan di SMK, mulai dari pertanian sampai otomotif.

Sejak muda para murid di SMK sudah memiliki jiwa yang lebih termotivasi untuk mandiri dibandingkan dengan SMA. Para lulusan SMK jika tidak mampu melanjutkan ke perguruan tinggi masih bisa diterima di dunia kerja dengan bekal kemampuan yang mereka miliki.

Ir. Ciputra adalah contoh nyata *generasi sukses yang pantang menyerah* dengan kondisi sesulit apa pun, tokoh wirausahaan yang bertekad lepas dari kemiskinan ini dikenal masyarakat melalui bisnis *realestate*-nya yang tersebar di berbagai wilayah (Hanaco, 2011). Beliau bukan berasal dari keluarga berkecukupan, keluarganya adalah

keluarga sederhana namun memiliki kemauan dan sama sekali tidak gengsi untuk mengerjakan hal yang bisa menghasilkan uang dan keuntungan.



Gambar 4.1 Tagline SMK

Sumber: smkmumbay, 2022

From *hero to zero*, dari asalnya tidak memiliki apa pun, sekarang Ir. Ciputra telah memiliki universitas yang dikhususkan bagi mereka yang ingin menjadi *entrepreneur*, hingga mall megah di berbagai kota bagi mereka yang hobi belanja.

Penulis mengambil contoh sukses lainnya yang berhasil karena dia tidak pernah kenal menyerah terhadap nasib, apalagi terhadap yang namanya gengsi serta fokus kepada keunggulan yang dimiliki, Goyang Ngebor-nya saat itu sungguh sangat fenomenal. Semua orang pasti tahu, dengan penyanyi penuh kontroversi Inul Daratista, dihujat dicekal, dituntut bahkan dianggap sebagai perusak moral masyarakat, namun tempaan itu semua menjadikannya berhasil sampai menjadi seperti Inul yang sekarang ini.

Penyanyi papan atas, produser untuk penyanyi baru, sekaligus *business woman*. Inul telah berhasil membangun usaha karaoke keluarganya menyebar luas di berbagai kota besar di Indonesia dan terbukti telah membuka banyak lapangan pekerjaan. Sedari remaja Inul sudah terbiasa menyanyi dari satu panggung ke panggung lainnya, secara tidak disadari Inul telah paham benar apa etos menghasilkan uang sejak dini itu sebenarnya. Salut

Tangan di atas selalu lebih baik daripada tangan di bawah, pepatah lama yang berarti sebisa mungkin kita bisa memperoleh uang dengan begitu kita bisa menyalurkan uang tersebut untuk keperluan lainnya. Dengan menghasilkan uang secara mandiri, kita bisa leluasa mengatur keuangan kita, menyalurkannya untuk zakat, sedekah, investasi dan sebagainya. Sedekah seperti yang banyak dibahas di buku-buku penulis lainnya, memang sesuatu yang ajaib, karena efeknya langsung benar-benar bisa kita rasakan (Ippo, 2011).

Penulis menganjurkan, jika para karyawan baik yang memiliki kelebihan harta maupun yang belum berkecukupan, maka sedekahkanlah sebagian niscaya anda akan dicukupkan oleh-Nya dari sumber yang tidak pernah anda duga sebelumnya. Bagi yang muslim mulailah untuk rutin mengeluarkan zakat.

Namun, etos bekerja sejak dini ini jangan disalahartikan bahwa penulis mendukung *child labour* atau mempekerjakan anak di bawah usia kerja. Di kota besar seperti Jakarta, Surabaya, dan Makassar banyak sekali ditemukan anak-anak usia sekolah bahkan balita yang harus kepanasan dan kehujanan demi mendapatkan uang. Ada yang berjualan koran, makanan, serta menjadi pengemis dan pengamen.

Pernah sepulang dari dokter mengantarkan istri *check up*, waktu itu sudah pukul 01.00 dini hari, di lampu merah dekat kedubes Amerika Serikat di Surabaya penulis melihat banyak anak kecil berjualan ko-

ran. Yang terlintas di benak penulis waktu itu, mengapa mereka harus bangun jam segitu untuk mencari uang, kemana orang tua mereka dan kemana pemerintah kota Surabaya? Tidur kah jam 01.00 dini hari, anak-anak kecil juga rawan menjadi korban pemerasan, karena mereka berinteraksi dengan banyak pihak yang kadang memanfaatkan mereka untuk mendapatkan uang.

Etos bekerja sejak dini di sini juga jangan sampai diartikan bahwa kita boleh mengambil barang yang bukan hak kita dengan cara sembunyi sembunyi. Lazim sekali di negeri ini para *full timer* karyawan yang bergaji pas pasan namun memiliki mobil mewah dan rumah megah, liburan ke luar negeri menjadi rutinitas. Padahal mereka tidak memiliki kerjaan sampingan. Ujung ujungnya mereka ternyata melakukan tindakan penipuan, *mark up* atau terlibat KKN di tempat mereka bekerja. Contoh yang paling sering kita lihat adalah anggota DPR yang korupsi, PNS yang menerima suap atau karyawan swasta yang menggelapkan dana perusahaan tempat mereka bekerja. Enaknya sebentar menderitanya berkelanjutan.

Para anak pengusaha biasanya cenderung memiliki *mind set* bahwa dia juga harus bisa menjadi penerus usaha tersebut, atau paling tidak mereka akan siap menjadi pengusaha di kondisi apapun. Tidak jarang teman seangkatan saat kuliah di perguruan tinggi adalah anak dari pengusaha yang sukses, meskipun menjadi karyawan namun mereka juga memiliki pekerjaan sampingan yang juga bisa diandalkan.

Mentalitas wirausaha itulah yang penulis maksudkan dengan etos bekerja sejak dini, anak pengusaha yang sedari kecil sudah dididik untuk mencari uang sendiri di saat dewasa kelak akan menjadi generasi unggulan yang memiliki pengetahuan yang tidak diajarkan di sekolah atau perguruan tinggi. Ilmu itu adalah ilmu berwirausaha mandiri.

Perbandingan jumlah pengusaha di Indonesia dengan negara lain seperti Amerika Serikat dan negara berkembang lain seperti Singapura dan Malaysia adalah sebagai berikut. Di Amerika Serikat dari total jumlah penduduk terdapat 11 Persen penduduk yang bekerja sebagai pengusaha, Singapura 7 Persen dan Malaysia 5 Persen. Bagaimana dengan Indonesia? Dengan penduduk terpadat ke empat dunia, yakni 238 Juta jiwa, hanya 0,24 Persen saja yang berprofesi sebagai pengusaha (Okezone, 2012). Namun, jumlah ini membaik menjadi 3,4 % pada 2022 tetapi masih cukup jauh untuk menjadi negara maju yang harus memiliki sedikitnya 11-14 % pengusaha dari total penduduk yang ada (bisnis, 2022).

Jumlah penduduk Indonesia yang berwirausaha masih sangat sedikit. Kebanyakan masih menjadi karyawan dan bekerja ke luar negeri. Padahal Indonesia sangat potensial berkembang menjadi negara yang memiliki jumlah pengusaha lebih banyak daripada negara lain di tingkat regional. Usaha padat karya seperti kerajinan bisa berkembang pesat dan terbukti lebih tahan terhadap krisis keuangan. Jadi bagi karyawan yang juga memiliki ketrampilan di bidang lainnya, seperti sablon, batik, membuat lukisan, patung, mainan dan sebagainya, terus kembangkan lah kemampuan tersebut dan cobalah pasarkan hasil karya anda tersebut, bisa melalui media on line maupun mengikuti pameran.

Jika usaha anda tersebut sudah menghasilkan keuntungan, anda bisa menggunakannya untuk tambahan modal usaha, dan di tahap selanjutnya jika bisnis anda tersebut menghasilkan laba lebih dari pekerjaan anda sebagai karyawan. Di saat itu tiba, sudah saatnya anda mempertimbangkan apakah akan tetap menjadi *full timer* karyawan atau memilih menggeluti usaha anda sendiri. *Resign* dari kerja kantoran sebagai pegawai menjadi bos bagi usaha sendiri. Siapa yang tidak mau?

BAB 5

JANGAN MUDAH MENYERAH

Tertatih-tatih memang, selain berprofesi sebagai karyawan *full time* namun bekerja *part time* juga. Penulis juga pernah mengalaminya, rasanya lebih pas memakai contoh diri sendiri dulu. Tahun 2009 pernah penulis bekerja menjadi dosen di sebuah kampus Negeri di kota Malang. Senin-Jumat penulis berada di bank tempat bekerja di Surabaya, Sabtu mengajar di kampus, minggu untuk keluarga. Melelahkan, letih rasanya di buru jadwal waktu yang padat.

Siapa pun yang pernah kerja di bank pasti tahu karyawan bank itu sering kerja lembur. Apalagi *job desk*-nya *operation*. Nah walaupun capek, sepulang kantor, penulis buka buku-buku kuliah untuk membuat materi agar *ready* disampaikan di hari Sabtu-nya. Hasilnya lumayan juga, selain uang bertambah, pengetahuan dan relasi juga bertambah luas.

5.1 Jangan Mudah Menyerah

Bagaimana para karyawan, siapkah untuk bekerja ekstra, siapkah untuk lebih kreatif lagi mencari uang? Asal tidak mengganggu rutinitas kantor, penulis yakin HRD perusahaan tidak akan keberatan

apalagi menjatuhkan sanksi. Etos kerja kita yang kedua adalah *jangan mudah menyerah*. Hal ini memang lebih mudah ditulis dan diucapkan daripada dilakukan. Sebenarnya menyerah itu bukan hal yang harus dipilih, karena semua masalah pasti ada solusinya, ada jalan keluarnya. Tidak ada pekerjaan yang mudah, dan tidak ada jalan yang tidak berliku, maka usahakanlah melakukan yang terbaik dulu, jangan mudah menyerah. Ditempat kerja, kita akan bertemu dengan banyak sekali orang yang berasal dari latar belakang yang berbeda-beda, kebiasaan berbeda juga, sehingga rawan timbul masalah. Atasan juga berbeda-beda, ada yang sangat menekan, mengarah ke otoriter, sehingga juga akan sangat mempengaruhi ritme dan semangat kita dalam bekerja. Usahakan bertahan dulu. Belajar dulu, jika kita bisa beradaptasi dan mampu memahami keadaan, kita akan baik-baik saja sebenarnya.

Memiliki etos kerja yang tidak mudah menyerah bisa bermanfaat juga bagi para *full timer* karyawan yang juga memiliki pekerjaan sampingan. Essensi tidak menyerah disini berarti kita sangat sangat lelah, sibuk hingga tidak bisa bebas menggunakan waktu kita, namun sebenarnya meskipun sangat sibuk dan terikat aturan dan tanggung jawab, kita usahakan masih bisa bergerak secara perlahan namun pasti. Kebayang kan kerjaan numpuk, baru selesai 2-3 jam di atas jam kerja normal, kemudian harus *prepare* kerjaan lain. *Push you own limit*, barulah kita tahu sampai sejauh mana potensi kita sebenarnya. Ini adalah sesuatu yang positif untuk kita coba, karena sebenarnya banyak sekali potensi diri kita yang belum tergali secara mendalam.

Teman satu kantor penulis adalah seorang pedagang *on line* yang cukup berhasil, orderannya mengalir deras. Apakah dia berjualan saat kerja? Tentu tidak, dia profesional, saat di kantor, suaminya yang *handle* pembeli, saat pulang kerja dialah yang mulai berjualan di dunia maya. Tak jarang dia ikut acara *bazaar weekeend* untuk berjualan produk-produk pakaian muslimahnya. Mrs Ry ini sekarang hanya

melayani *reseller*, berarti sudah besar usahanya. Mau seperti dia? Jika mau, sediakan waktu ekstra, gunakan waktu, dan kendalikan waktu, niscaya perekonomian anda akan membaik.

Jangan kalah sama capek dan malas, optimalkan potensimu, lawan rasa malas dan ogah-ogahan. Kabanyakan karyawan yang terjebak di *comfort zone* akan memanfaatkan waktu luangnya untuk sesuatu yang menyenangkan juga, seperti ke Mall, karaoke, nonton, makan di luar, *window shopping* namun akhirnya tergiur juga untuk membeli barang, parahnya lagi mereka suka belanja pakai kartu kredit yang ujung-ujungnya jatuh harganya lebih mahal. Gaji tidak seberapa gaya ekspatriat, bukan rahasia lagi kalau banyak para karyawan yang dapat gaji tanggal 25 atau awal bulan, eh tgl 30 sudah hampir habis uangnya. Atau yang gajian setiap tgl 1, tgl 10 sudah kembang Kempis. Nah tidak mau kan kalau belum lewat tanggal 10 sudah tidak ada uang.

Pilih kerja keras tanpa pantang menyerah atau kerja seadanya? Ada yang menjawab tidak kerja keras dapat uang, hari gini tanpa kerja keras, siapa yang mau menggaji kita, darimana uang kita dapatkan. Ada yang berpendapat menjadi PNS adalah pekerjaan yang paling nyantai sedunia, silahkan saja menjadi PNS, penulis yakin jika anda jadi PNS dan bisa memanfaatkan waktu luang niscaya anda akan lebih berkecukupan secara ekonomi. Dibandingkan yang murni PNS tanpa sambilan usaha. Dengar-dengar sekarang proses rekrutmentnya lebih transparan, nggak ada titipan-titipan lagi. Amin semoga benar demikian adanya. Akhir-akhir ini ada profesi sebagai PNS yang juga sangat disukai oleh kaula muda, yaitu menjadi Pegawai Nagita Slavina (PNS), gaji besar, banyak fasilitas dan bisa bertemu dengan banyak orang terkenal, siapa tahu ikutan terkenal ya. Raffi dan Gigi merintis usahanya di dunia hiburan dan lainnya, bukan tanpa kerja keras dan usaha yang pantang menyerah, mereka merintis usaha mereka

dengan jerih payah, kerja siang malam, tanpa libur dan kurang tidur. Menurut Syahputra (2022), bisnis yang dikelola dalam bendera RANS Entertainment menggurita mulai dari hiburan, fashion, makanan hingga e-sport dan sepakbola. Tidak tanggung-tanggung nilai valuasi perusahaan Raffi, ditaksir mencapai Rp 1,45 T, luar biasa.



Gambar 5.1 Raffi Ahmad

Sumber: CNBC/Valentina Angel

Tahun 2010 penulis pernah merintis usaha warung internet, ada 3 karyawan waktu itu yang membantu. Di mana 2 karyawan yang bekerja tersebut, ternyata memiliki pekerjaan utama mereka masing-masing. Dua-duanya *full timer* bekerja di sebuah Sekolah Dasar, yang satu guru honorer yang satu lagi adalah Tukang Kebun, malam harinya mereka bekerja di warnet milik penulis, lumayan kata mereka, gaji di warnet bisa dipakai untuk ditabung, sementara gaji dari sekolah untuk keperluan sehari-hari. Mumpung masih muda dan sehat, optimalkan.

Jika kita menjalani dua profesi, dimana harus mengatur rutinitas kita di kantor dengan pekerjaan sambil kita. Jadwal harus di susun rapi dan terencana, sehingga meskipun harus bekerja ekstra namun kita tetap bisa menikmati kesibukan kita. Coba deh tanya ke beberapa supir ojek online, banyak juga diantara mereka yang sebenarnya bekerja kantoran, namun juga jalan sebagai driver ojek online ketika pekerjaan utamanya selesai. Jika anda akan memulai usaha baru untuk menambah pendapatan, siap siap lah untuk sibuk sampai bisa meraih kesuksesan.

Semua pasti tahu siapa Tukul Arwana, pria bernama asli Reynaldi ini adalah entertainer sejati Indonesia. Jadwal kerjanya padat, muncul rutin di acara yang membawanya ke masa keemasan, “Bukan Empat Mata” sebelumnya “Empat Mata”. Pelawak yang mempopulerkan istilah kembali ke laptop ini tidak serta merta sukses seperti saat ini. Perjuangannya melawak dari panggung ke panggung, bekerja sebagai sopir serabutan di Ibu Kota, sampai harus menjual cincin kawin istrinya si mbak Susi hanya untuk bertahan hidup di keras dan tidak ramahnya Ibu Kota, adalah sebageian masa susah nya yang di ketahui publik. Menurut si pemilik trade mark Tepuk tangan ala monyet ini, kunci sukses nya adalah “Positive Thinking (Antaranews, 2009).

Tukul tidak pernah minder dengan keterbatasan yang dimilikinya, tukul malah fokus pada keunggulan yang dia miliki seperti kemampuannya melawak, menyanyi, pembawa acara, hingga main Film dan Sinetron. Jadilah Tukul Arwana salah seorang penghibur berpenghasilan termahal di negeri ini. Sederet mobil mewah dan rumah megah adalah salah satu bukti keberhasilannya. Kembali ke laptop. Saat ini 2022, meskipun sudah tidak seaktif dulu dan masih berjuang untuk sembuh dari sakit, Tukul masih tetap bertahan di dunia hiburan, beberapa Iklan kerap masih menampilkan Tukul dan menggunakan jasanya sebagai bintang iklan.

Adakah *average* karyawan yang bisa bergaji 10 juta tanpa kerja keras? Jawabannya pasti ada, namun untuk bisa mencapai gaji yang besar membutuhkan waktu yang lama, membutuhkan ketekunan dan ketelitian. Untuk mencapai gaji 10 juta ke atas, rata-rata minimal masa kerja 10 tahun keatas. Sedangkan apabila kita memiliki bisnis yang kita tekuni, dalam waktu 5 tahun saja, penulis yakin bisa menghasilkan profit lebih dari 10 juta rupiah per bulannya.

Memiliki bisnis sampingan yang kita kerjakan secara *part time* akan mampu mengasah kemampuan kita untuk bisa membagi waktu yang ada secara optimal. Waktu adalah uang, jangan sia-siakan waktu tersebut dengan percuma, manfaatkanlah apa yang ada dihadapan kita untuk menjadi sumber penghasilan yang bisa menambah dan mengangkat taraf hidup kita. Ayo.

5.2 Know You Self and Your Enemies then You Will Always Win

Know Yourself and Your enemy and you will always win, Sun Tsu di bukunya yang terkenal *the Art of War*, telah banyak diaplikasikan bukan hanya di medan perang, namun juga dalam keseharian kehidupan berorganisasi dan masyarakat. *Know Yourself*, berarti kenali, mengerti, dan pahami lah siapa sejatinya diri anda.

Tak kenal maka tak sayang, tak sayang maka tak cinta begitu kata pepatah lama, ada benarnya lho, bagaimana kita akan sayang pada diri kita sendiri jika kita belum mengenali, mengerti dan memahami kelebihan dan kekurangan kita. Pernah kan kita menolak sebuah ajakan bisnis dari rekan kita, karena kita merasa tidak mampu melakukannya, padahal sebenarnya kita yang ragu akan kemampuan diri kita sendiri. Ada banyak sifat positif yang masing-masing individu miliki, menurut hasil risetnya Buckingham & Donald (2005). Terdapat 33 jenis sifat alami manusia, sebagaimana ditunjukkan pada Tabel 5.1 di bawah ini.

Tabel 5.1 Tiga Puluh Tiga Sifat Alami Manusia

1	Achiever	11	Consistency	21	cluder
2	Activator	12	Context	22	Individualization
3	Adaptability	13	Deliberative	23	Input
4	Analytical	14	Developer	24	Intellection
5	Arranger	15	Discipline	25	Learner
6	Belief	16	Empathy	26	Maximizer
7	Command	17	Focus	27	Positivity
8	Communication	18	Futuristic	28	Relator
9	Competition	19	Harmony	29	Restorative
10	Connectedness	20	Ideation	30	Self-Assurance
				31	Significance
				32	Strategic
				33	Woo

Sumber: Buckingham & Donald (2005)

Menurut anda, manakah yang paling sesuai dengan sifat anda? Terkadang justru orang lain yang bisa menilai kita baik-buruknya, padahal belum tentu itu benar. Namun jika banyak orang sudah mengakui kebaikan kita atau kejahatan kita, bisa dipastikan itu benar adanya.

Menurut hasil test *strenght finder* yang penulis lakukan, *strenght* penulis adalah *analytical*, jadi sebenarnya cocok bekerja dalam sebuah tim riset atau pengembangan. Menurut penulis, ada benarnya juga, sampai sejauh ini pekerjaan yang paling penulis nikmati adalah analisis, padahal penulis tidak terlalu bagus dalam hal kalkulasi. Untunglah sudah ada banyak *software* yang bisa dijadikan alat bantu analisis.

Namun hati-hatilah, untuk memulai menekuni dua profesi bersamaan, pastikan anda bisa membagi waktu dengan baik, jangan

mengorbankan pekerjaan utama anda. Misalnya ingin mulai merintis usaha, karena masalahnya biasanya di permodalan, maka sebaiknya pakailah modal sendiri, dari tabungan anda sendiri, jangan meminjam, apalagi meminjam dari pinjaman online yang marak saat ini.

BAB 6

BERSYUKUR ATAS APA YANG DIMILIKI

6.1 Selalu Bersyukur Atas Apa yang Dimiliki

Etos kerja yang ketiga adalah selalu bersyukur atas apa yang kita miliki saat ini. Teman SMA penulis berasal dari Singapore yang sekolah di Indonesia karena ikut orang tuanya yang bertugas di sini, kita menjadi cukup dekat, yang paling banyak dia sukai dari Indonesia adalah tidak banyak aturan yang mengatur warganya, tidak seperti di negaranya, di mana banyak sekali aturan yang mengatur dan mengekang, meskipun sebenarnya menurut penulis lebih enak di Singapore karena kita dibiasakan disiplin dengan berbagai aturan-aturan yang tentu saja baik maksudnya. Mensyukuri apa yang kita miliki sebenarnya adalah kunci dari semuanya, kita akan baik-baik saja. Jika kita belum memiliki mobil, rumah, perhiasan dan berbagai barang mewah lainnya, tidak perlu memaksakan diri untuk memiliki, kumpulkan uangnya dulu, kerja keras dulu, jangan melihat keatas dulu, melihat ke yang memiliki semua itu, jangan memaksakan diri untuk berhutang karena itu akan membebani kita setiap bulannya. Hutang yang untuk hal yang produktif masih bisa dipertimbangkan, misalnya KPR. Namun jika berhutang untuk hal yang tidak perlu, beli perhiasan dan *smartphone*, sebaiknya jangan.

Para *full timer* karyawan, apa hubungannya dengan topik kita? pastinya ada korelasinya. Begini, berapa banyak karyawan yang sudah memiliki rumah, terkecuali dia warga asli kota tersebut, biasanya mereka kumpul dirumah ortu masing-masing. Namun bagi para pendatang, para *full timer* lebih banyak memilih tinggal di kos atau kontrak. Para pembaca, sekedar informasi, penulis pernah tinggal di tempat kost selama hampir 15 tahun, itu akumulasi dari sejak sekolah hingga awal menikah. Waktu yang sangatlah panjang untuk sekedar tahu seluk beluk kehidupan kost.

Pernah 3 tahun di Probolinggo, 5 tahun ngekos di Malang, 6 Bulan di Bali, 1,7 tahun di Melbourne, 3 Bulan di Jakarta, 4 tahun di Surabaya, 2 bulan di Makassar. Dari pak kos yang Muslim, Hindu, Kristen sampai yang Atheis. Mulai dari teman kos yang Madura, Jawa, Sunda, Cina, Makassar, Maluku, Filipino, India, bahkan ada yg dari Amerika, Belanda dan Spanyol. Mulai dari teman kos yang benar-benar baik, pura-pura baik, sampai dengan yang memang tidak baik.

Akhirnya bosan juga jadi anak kost, jenuh rasanya. Akhirnya dengan segenap usaha dan doa bersama istri, kami memutuskan menyewa rumah sederhana selama 2 tahun, sukurlah penulis bisa menapak ke tahap selanjutnya, yaitu dari anak kost jadi punya kontrak, mudah-mudahan setelah semua kerja keras, impian memiliki rumah tercapai. Saat ini penulis tinggal di rumah KPR, yang semoga bisa segera dilunasi.

Tetap bersyukur dan tersenyumlah meskipun belum memiliki rumah, karena dengan status karyawan, apalagi *outsourcing* sulit rasanya untuk bisa membeli rumah. Fasilitas KPR dari kantor memang ada, namun ada baiknya kita pelajari sistem kreditnya lebih jauh, bagi yang sudah diangkat jadi permanen fasilitasnya tentu lebih banyak, namun bagi yang *outsourcing* masih belum ada fasilitas KPR. Bisa bisa gaji semakin habis karena potongan cicilan rumah.

Jangan khawatir, dengan menjadi *full timer* karyawan dan *part timer* pengusaha penulis yakin sekali kita bisa memiliki rumah. Oleh karena itu, optimalkan usaha kita, carilah peluang usaha sampingan yang bisa menambah uang kita. Harga rumah yang semakin melambung dengan uang muka 30% yang juga tidaklah murah, anggaplah itu sebagai tantangan.

Para karyawan pendatang dari luar kota, sebaiknya untuk sementara kost dulu saja. Berikut tips memilih tempat kost yang baik, di antaranya: pilihlah tempat kost yang terdekat dengan tempat kerja kita agar tidak perlu biaya untuk transportasi. Pilihlah kost yang khusus untuk karyawan saja, karena kalau campur dengan mahasiswa biasanya budaya kostnya juga berbeda dengan kost karyawan. Pilihlah tempat kost yang memiliki sistem keamanan dan kebersihan yang baik. Selebihnya standar air dan listrik kalo bisa terpisah dari pemakai yang lain, hal ini untuk menghindari *conflic of interest*.

6.2 Tips untuk Sukses

Jadi jangan terburu-buru untuk memiliki rumah, sambil kerja *part time*, penulis yakin kita bisa mendapatkan uang tambahan untuk suatu saat kita gunakan untuk membeli rumah. Bagaimanakah kita yang saat ini masih menjadi karyawan bisa menjadi karyawan yang luar biasa ? Ada setidaknya empat tips yang mungkin bisa anda coba untuk sukses.

6.2.1 Milikilah Role Model atau Mentor

Apakah anda memiliki seorang panutan dalam hidup anda sehari-hari, ada ribuan daftar orang sukses yang bisa anda pilih untuk anda jadikan panutan atau mentor. Jangan salah dalam memilih panutan atau mentor, di era digital seperti saat ini, dimana banyak sekali media yang bisa kita manfaatkan untuk mendapatkan mentor secara online. Jika mungkin anda menyukai seorang pengusaha, cobalah cari official

channelnya di Youtube atau di Instagram, anda bisa belajar gratis namun bermanfaat bagi kemajuan anda.

Dengan memiliki Role Model anda bisa meniru jejak sukses mereka dalam berkarya. Anda memang bisa sukses dengan cara anda, versi anda, namun tidak ada salahnya jika anda belajar dari kisah sukses mereka, ada banyak buku yang membahas perjalanan beliau-beliau dari awalnya biasa saja menjadi luar biasa.

Kalau anda karyawan, bolehlah anda seleksi beberapa nama karyawan yang akhirnya berhasil menjadi seorang yang berkecukupan secara materi dan kemasyarakatan. Ada beberapa karyawan yang resign dan menekuni usaha sendiri, dari perjuangan yang pantang menyerah membuahkan hasil yang luar biasa. Mohammad Baidowi seorang pengusaha biji plastik, pemenang berbagai penghargaan kompetisi pengusaha muda yang awalnya hanyalah seorang karyawan Bank Asing di Ibu Kota, walaupun gajinya cukup, namun dia merasa yakin jika dia sebenarnya memiliki potensi besar untuk mendapatkan penghasilan lebih besar lagi.

Suatu ketika dia memutuskan untuk resign dari kerjaan kantoran sebagai pegawai bank. Keputusan yang dianggap salah oleh berbagai pihak termasuk atasannya di kantor, karena dia dianggap sebagai salah satu karyawan yang smart. Jatuh bangun dan hampir kehabisan uang tabungan karena beberapa usaha rintisannya gagal, akhirnya usahanya mendaur ulang sampah plastik menjadi biji plastik berhasil membawa keuntungan. Kini Baidowi mencari para calon pengusaha baru yang akan bergabung dalam bisnis limbah plastiknya dalam bentuk kemitraan (sosok.wordpress, 2006). Berminat mengikuti jejak Baidowi, silahkan. Tentukan dulu siapa *role model* anda.

6.2.2 Ikutilah Pelatihan

Practice make perfect latihan yang rutin menghasilkan kesempurnaan. Mustahil tanpa latihan yang disiplin dan terencana kita bisa

berprestasi dengan baik, walaupun ada yang meraih keberhasilan tanpa rutin melatih kemampuannya itu mungkin hanya satu dua orang yang bisa melakukannya. Karena kita ini adalah orang kebanyakan, maka senantiasa memerlukan latihan. Dalam sebuah pelatihan kita akan mengetahui hal baru, mempraktekkannya dalam sebuah praktikum dan mendapat penilaian dari pelatih dan mentor.

Pelatihan saat ini adalah agenda rutin berbagai macam perusahaan baik plat merah maupun swasta. Ada pelatihan dasar, menengah dan lanjutan, sering kali juga mereka mengagendakan pelatihan penyegaran, yakni pelatihan yang ditujukan untuk merefresh kembali ingatan para karyawan akan standard dan aturan yang ada di perusahaan.

Pilihlah pelatihan yang tepat guna, karena pelatihan ini tidak cuma-cuma, kita harus meluangkan waktu, tenaga, pikiran dan uang tentunya.

6.2.3 Bertindak dan Berpikir sebagai Orang yang Sukses

Sukses bukanlah sebuah keberuntungan, keberuntungan itu datang sekali kali saji, tidak ada yang sukses karena beruntung, pasti karena kerja keras dan doa. cobalah perhatikan negara-negara yang berhasil menjadi negara maju, Jepang dan Singapore adalah negara Asia yang disegani oleh dunia, taraf hidup rakyatnya rata-rata lebih baik dibanding kita. Kemapanan ekonomi tidak serta merta mereka dapat tanpa kerja keras dan kedisiplinan. Orang Jepang kebanyakan disebut *workaholic* yang senantiasa disiplin, tekun, pantang menyerah. Teman penulis pernah memiliki teman dekat (pacar) orang Jepang, etos kerjanya bagus, memanfaatkan waktunya bijaksana, namun bisa menikmati waktu luangnya dengan baik pula. Tidak pernah tidur lebih dari 6 jam dalam sehari, baginya terlalu sayang membuang-buang waktu untuk tidur.

Cobalah tanyakan kepada diri kita sendiri, apakah tingkah laku kita sehari-hari mencerminkan calon orang gagal atau berhasil? Apa-

kah anda disiplin, tekun, pantang menyerah? Apakah anda justu ogah-ogahan, malas, dan mudah menyerah dalam menjalani hidup.

Maukah anda sukses? Berpikir dan bertindaklah seolah-olah anda orang sukses.

6.2.4 Takut

Percaya atau tidak orang yang merasa ketakutan akan memiliki sebuah kekuatan yang luar biasa dalam melawan ketakutan tersebut. Jadikan takut itu sebuah motivasi tersendiri, apakah anda takut gagal? Penulis juga takut gagal, karena orang kebanyakan takut untuk gagal, maka berusahalah dengan sebaik-baiknya, optimalkanlah potensi dan kelebihan anda untuk mencapai yang terbaik, setelah semua usaha anda lakukan, berdoalah, optimalkanlah doa sesuai ajaran agama kita. InsyaaAllah anda bisa mencapai cita-cita dan keinginan kita.

Para karyawan perusahaan biasanya takut saat di audit, khawatir ditemukan sesuatu kesalahan, khawatir ada penyimpangan dari peraturan yang ada, khawatir mendapat sanksi, khawatir tidak naik gaji, khawatir tidak naik grade, khawatir mendapat teguran atasan. Nah ketakutan dan kekhawatiran yang kita rasa tersebut normal dan wajar kita alami, berangkat dari itu semua kita harus lebih berhati-hati namun jangan sampai mengurangi kreatifitas kita, harus lebih mentaati peraturan yang ada namun jangan sampai tidak fleksibel, harus lebih banyak belajar namun jangan sampai tidak ada waktu untuk istirahat.

Pelajar dan mahasiswa yang akan menghadapi ujian misalnya, akan belajar lebih ekstra, ikut kursus, ikut *try out ujian* dan melakukan kegiatan berdoa berjamaah untuk bisa melalui ujian dengan baik. Semua itu berangkat dari rasa khawatir dan takut akan sebuah kegagalan.

Pebisnis yang sudah berpengalaman sekalipun tidak akan ceroboh dalam menjalankan usahanya, dia akan selalu memperhatikan rambu-rambu, menghitung kemungkinan untung ruginya, mengawasi

faktor ekonomi dan kebijakan pemerintah, itu semua dilakukan karena tidak ada yang menjamin bahwa usaha itu pasti berhasil, tidak ada yang bisa memastikan bisnis yang dijalankan berjalan dengan baik. Percaya diri boleh asal jangan terlalu percaya diri, itu malah justru menjadi bumerang yang bisa menyerang balik kita suatu waktu.

BAB 7

KREATIF

7.1 Berpikir dan Melakukan Hal-hal Kreatif

Para *full timer* karyawan, anda pastinya diikat dengan berbagai peraturan yang tertulis maupun yang tidak. Peraturan-peraturan tersebut terkadang membuat kita sangat sulit untuk bisa berfikir dan melakukan hal-hal kreatif. Leluasakah anda bergerak saat terikat? Tentu jawabannya tidak, akan sulit atau bahkan harus jatuh bangun. Begitulah, penulis yakin kalau kita terlatih dan berusaha dengan sungguh-sungguh niscaya apapun pasti bisa.

Untuk mendapatkan kesempatan kerja tambahan sebagai *partimer*, kita harus memanfaatkan waktu luang kita secara cerdas. Cerdik di sini maksudnya adalah mencari celah yang bisa kita manfaatkan sebagai peluang. Teman penulis seorang *marketing*, selain jago menjual produk perusahaan, dia ternyata juga pandai membuat aneka macam kue.

Setiap hari Jumat datang dia menawarkan kue-kue tersebut ke teman-teman lainnya, setelah pesanan terkumpul dan di catat, sabtu dan minggunya ketika libur dia gunakan untuk memasak. Hari seninnya dia serahkan semua pesanan. Belum lama ini, dia memilih *resign* dan

terjun menggeluti usaha kue dan warung makan. Menurut dia, sekarang dia lebih punya waktu dan mampu lebih kreatif dibanding saat jadi karyawan dulu. Penghasilannya pun lebih tinggi sekarang.

Begitulah dengan berusaha, akhirnya kita jadi tahu kekuatan kita di mana? Ingat pembahasan kita sebelumnya bahwa kita harus *Focus on your strength than your weaknesses* (Buckingham & Donald; 2005). Intinya seseorang *fulltimer* karyawan siapapun itu pasti memiliki kelebihan yang bisa diandalkan, misalnya saja dia pandai memasak, menjahit, menulis atau melukis. Hanya karena terlalu sibuknya dengan rutinitas, potensi potensi tersebut tidak berkembang dengan baik.

Ayo para karyawan, siapkah anda melakukan lompatan lompatan kreatif. Pasarkan dulu hasil karya kita di lingkungan sekitar kita, jika pelanggan puas, dengan suka rela mereka akan merekomendasikan produk atau jasa kita ke teman mereka yang lain, begitu seterusnya. Ayolah melompat, bukankah kita sering melihat karyawan yang *resign* dan memilih menekuni bisnis pribadinya, itu karena mereka mau dan berani melompat, tidak pasrah begitu saja dengan ikatan yang membelenggu. Tentu anda tidak penulis sarankan *resign* dulu, jalani dulu kedua profesi tersebut selagi mampu.

Boleh setuju atau tidak, namun dengan memiliki kreatifitas yang kita pergunakan dengan baik saja sebenarnya kita bisa kaya. Industri kreatif kita memerlukan pemuda pemudi yang kreatif yang mampu merubah sesuatu hal yang biasa menjadi luar biasa. Mari kita simak kebangkitan SMK di berbagai belahan provinsi saat ini, siapapun akan bangga melihat kemampuan para siswa siswi SMK, yang paling anyar tentu produk SMK berupa mobil keluarga. Berbagai uji kelayakan telah dilewati untuk bisa memperoleh lisensi sehingga hasilnya bisa di jual di pasaran, menjadi mobil nasional bahkan bisa dijual ke luar negeri. Semua itu memerlukan ketekunan dan jiwa pantang menyerah dan di sertai kreatifitas yang terasah.

Sering kita baca di koran ataupun di media lain, ada karyawan yang memilih menekuni usahanya sendiri setelah berhasil menjual produknya dan menghasilkan uang lebih dibandingkan dengan gaji bulanan dari perusahaan atau kantor dia bekerja. Terjebak dalam status karyawan sama dengan terjebak dalam zona nyaman yang berkepanjangan, ketika kita terjebak untuk selalu menerima gaji rutin plus tunjangan lainnya, maka jiwa kreatif kita juga tidak bisa muncul dan terasah, begitu banyak karyawan yang berbakat di bidang penyiaran, *event organizer*, masak, mekanik dan lainnya yang justru menekuni profesi yang tidak disukainya.

Bakat yang bagus namun tidak diasah dan dilatih maka akan hilang dan sia-sia. Betapa beruntungnya anda yang menyadari bakat dan *strenght* anda dimana. Namun bagaimana jika kita tidak tahu apa sebenarnya bakat dan potensi terpendam kita.

Ada beberapa alat tes psikologi yang bisa dicoba, buku bagus yang pernah penulis baca berjudul *Now Discover your Strenght* (Buckingham & Donald, 2005) buku ini mengupas tuntas bagaimana kita menemukan potensi terpendam kita dan mengembangkannya untuk kebaikan kita, keluarga dan masyarakat. Anda akan terheran-heran setelah membaca buku ini, karena ternyata baru 20 an persen saja potensi kita tergali. Kalau anda hobi nonton cobalah renungkan mungkin anda suatu saat ingin membuat konten tentang review film di youtube, bisa disukai banyak orang bisa menghasilkan uang, kalau anda hobi kuliner suatu saat anda bisa memiliki sendiri usaha kuliner hasil kreasi anda.

Di saat anda terikat dengan sebuah rutinitas dan aturan yang banyak, salah satu hal yang perlu diingat adalah bagaimana anda secara efektif mengatur semua keperluan kantor dan pekerjaan sampingan anda sehingga bisa tercapai *output* yang kita inginkan. *Managerial effectiveness* bisa dimulai dengan cara anda membuat sebuah agenda

kerja dan rutinitas harian beserta *outcome* yang ingin dicapai, kendala dan hal terkait lainnya.

Terkadang kita masih sulit untuk menjawab pertanyaan tentang mengapa kita melakukan sesuatu tindakan. Coba tanyalah diri sendiri mengapa kita harus bekerja ditempat yang tidak sesuai dengan yang kita inginkan?. Tetapkan tujuan jangka pendek, menengah dan panjang anda sehingga semua yang kita kerjakan memiliki arah dan tujuan yang jelas, bukan hanya mengikuti arus dan akhirnya terbawa arus yang semakin kuat.

Menurut teori perdagangan yang pernah penulis pelajari di buku *Marketing Management* karangan dari Philip Kotler (2017), berdaganglah agar mendapat keuntungan berlipat, sama persis seperti yang diajarkan di agama yang penulis anut sering disampaikan bahwa sumber jika keuntungan paling besar itu dari dagang. Namun kita terkendala dengan apa yang akan kita jual dan bagaimana kita menjual produk dan jasa yang kita hasilkan. Pertama mari kita pelajari produk dan jasa apa saja yang bisa kita jual agar bisa menambah pendapatan kita?

7.2 Memiliki Keunggulan

Setiap diri kita masing pasti memiliki yang namanya keunggulan (kempetitif) sebagai berikut: *competitive advantages*, *comparative advantages*, dan *absolute advantages* (Hoghet & Luthan, 2006).

7.2.1 *Competitive Advantages*

Competitive advantages adalah keunggulan personal yang bisa kita kembangkan dan tingkatkan meskipun orang lain juga memiliki keunggulan yang relatif sama. Contohnya jika anda sebenarnya tidaklah bisa memasak dengan baik, namun anda mau untuk ikut les atau kelas memasak sehingga anda jago memasak, maka anda

telah berhasil meningkatkan daya saing anda untuk siap terjun dalam usaha masak memasak yang saat ini sedang marak. Gündoğdu (2012) konsep inipun sesuai Ketika kita melihat dalam sebuah perusahaan, dimana *competitive advantage* adalah yang utama harus diperhatikan oleh perusahaan, karena sekarang semua perusahaan berbenah, mulai memanfaatkan inovasi dan teknologi diberbagai segmen bisnis.

Daya saing kita masing masing bisa naik dan turun tergantung situasi dan kondisi yang sedang terjadi, meskipun saat ini anda unggul dalam desain baju, namun anda tidak mengasah dan mencari informasi dan pengetahuan lebih sehingga desain baju kita diterima oleh khalayak ramai, maka dengan sendirinya daya saing kita menurun. Contoh lainnya, sebenarnya si A pandai sekali menulis, namun si A sama sekali tidak menggunakan kemampuannya tersebut, penulis yakin lambat laun Si B yang sebenarnya tidak terlalu jago menulis namun selalu berusaha untuk membuat tulisan yang bermutu, penulis yakin si B akan mampu lebih kompetitif dibandingkan si A.

Dengan demikian kita sendiri lah yang harus menentukan bisnis sampingan apa yang bisa kita kembangkan sesuai dengan kemampuan dan daya saing yang kita miliki. Jika anda seorang karyawati swasta yang bekerja dari pukul 08.00-17.00 dan di malam hari dan saat *weekend* ingin membuka usaha, sudah saatnya membuat keputusan bisnis yang ingin anda geluti. Mulailah untuk ikut pelatihan memasak, menjahit, mendesain tas dan sebagainya. Jika anda sudah memiliki kemampuan dan daya saing, maka mulailah untuk merintis usaha sampingan anda.

7.2.2 *Comparative Advantages*

Keunggulan kedua yang sebenarnya secara alami sudah kita miliki adalah *Comparative Advantages*. Keunggulan yang satu ini didasari pada perbandingan keunggulan kita dengan orang lain, maksudnya

jika anda bisa menghasilkan 10 tas dalam sehari sedangkan rekan anda bisa menghasilkan 5 tas dalam sehari, maka menurut teori ini anda memiliki 5 keunggulan comparative dibandingkan teman anda. Sejenak luangkan waktu anda untuk berbagi dan bersosialisasi dengan rekan anda baik rekan kerja maupun rekan *hang out* anda.

Kita bisa saja ketinggalan start untuk memulai dibandingkan mereka, ada teman kita yang sebenarnya hanya bisa memproduksi baju lebih sedikit dengan kita namun sudah memulai usaha mereka terlebih dahulu.

Contoh lain yang bisa di ambil dalam teori ini adalah, jika anda memiliki 1 ha sawah yang ditanami padi, sedangkan teman anda memiliki 2 ha sawah yang ditanami padi, namun teman anda tidak melakukan inovasi agar hasil sawahnya tersebut bisa di jual dengan harga lebih bagus, dengan anda yang hanya memiliki 1 ha sawah namun giat berinovasi agar hasil melimpah dan harga bagus, maka anda telah berhasil mempraktekkan teori comparative ini dengan baik.

Sang Pencipta pasti maha adil dalam menciptakan manusia, setiap diri kita memiliki kekurangan dan kelebihan masing masing. Oleh karena itu tidak bijak juga kalau kita sering membandingkan diri kita dengan yang orang lain miliki. Namun untuk meningkatkan kesejahteraan diri sendiri, ada kalanya kita perlu melihat apa yang ada di sekitar kita.

Ilmu Psikologi terbaru saat ini justru sedang fokus pada apa yang namanya positif psikologi, cabang ilmu ini fokus pada pengembangan diri berdasarkan pada peningkatan kelebihan diri, yang berarti kita sudah saatnya sadar bahwa kelebihan itu yang harus kita optimalkan menjadi nilai jual kita, kelebihan kelebihan diri kita sendirilah yang harusnya kita jadikan fokus pengembangan. Contohnya anda seorang yang mempunyai kelebihan di bidang

pendidikan, maka kembangkanlah suatu bisnis yang terkait dengan pendidikan, seperti kursus, les privat atau sekolah.

Betapa banyak sudah waktu terbuang, uang terbuang sia sia, usia terbuang percuma hanya untuk memperbaiki kekurangan kita. Seperti kebiasaan orang tua di Indonesia pada umumnya akan mendaftarkan anaknya les menghitung ketika mengetahui anaknya lemah dalam menghitung, ketika anak lemah dalam bidang bahasa asing, maka berbondong bondonglah mendaftar ke tempat kursus bahasa. Hasilnya justru kadang tidak memuaskan, karena kelemahan itu adalah sebuah *gift* atau pemberian yang mestinya kita sadari tidak akan hilang serta merta dengan berbagai proses pengembangan diri.

Sebaiknya sadarilah bahwa kelebihan kita itu teramat sayang untuk tidak kita kembangkan, ikutilah seminar yang terkait dengan kelebihan kita, asah terus kelebihan tersebut sampai akhirnya bisa untuk meningkatkan daya saing kita. Coba anda sebutkan kekurangan diri sendiri, buatlah daftar yang terperinci, lalu jangan lupa buatlah daftar kelebihan dan keunggulan yang kita miliki, lalu fokuslah pada kelebihan dan keunggulan tersebut, InsyaAlloh anda akan menjadi orang yang lebih bersukur, lebih baik dan lebih bersemangat menjalani rutinitas.

7.2.3 *Absolute Advantages*

Keunggulan ketiga adalah *Absolute Advantages*, secara harfiah bisa diartikan keunggulan mutlak yang kita miliki dan tidak dimiliki orang lain. Meskipun jarang sekali ditemukan ada keunggulan yang mutlak, namun pada prakteknya ada orang memiliki kemampuan tersendiri yang tidak dimiliki orang lain. Seperti kalau anda beruntung memiliki orang tua yang memiliki tanah dan perkebunan luas dan anda adalah anak tunggal, maka anda mutlak unggul dibandingkan penulis dan pembaca lainnya. Jadi pergunakanlah keunggulan mutlak

anda untuk berdagang, diolah untuk menghasilkan produk yang lebih berlimpah, lebih menguntungkan.

Contoh keunggulan mutlak lain adalah keunggulan negara Cina dan India dari segi penduduk, sehingga banyak sekali investor datang karena biaya produksi dan operasional serta gaji yang jauh lebih murah dibandingkan dengan negara seperti Indonesia atau Malaysia. Sedangkan negara-negara di Timur Tengah unggul mutlak di bidang perminyakan, sehingga kemakmuran negara di kawasan tersebut dijuluki negara *Petro Dollar*, negara lain memang juga memiliki sumber minyak, namun tidaklah sebanyak yang dimiliki negara Arab Saudi, Iran, dan Qatar.

Jika anda menguasai berbagai jenis kesenian tradisional seperti menari topeng misalnya, sekarang sangatlah jarang pemuda pemudi yang paham tentang kesenian tradisional, maka bisa di sebut anda unggul mutlak dibandingkan dengan orang lain. Cobalah anda membuka kursus menari, buatlah sanggar seni tari, niscaya anda akan memiliki daya saing yang tidak mudah di tandingi. Ada beberapa orang yang menguasai berbagai bahasa asing, karena memang memiliki kelebihan lingual yang sangat baik.

Mungkin anda termasuk salah satu orang yang memiliki kemampuan berbicara dengan lebih dari dua bahasa, maka anda mutlak bisa memanfaatkan keunggulan tersebut untuk bisa membuka kursus bahasa, menjadi penerjemah untuk buku impor, menjadi pemandu wisata, dan sebagainya. Selain itu, anda juga bisa memperluas jaringan sosial dengan masyarakat internasional karena anda tahu bagaimana cara berinteraksi dan berkomunikasi dengan mereka.

Karena *interest* pada bidang bahasa, penulis pernah mengikuti kursus bahasa Inggris, bahasa Arab, dan bahasa Mandarin ditambah dengan dua bahasa daerah Jawa dan Madura yang memang menjadi

paket bahasa untuk anak Madura rantau. Walhasil, karena jarang digunakan, kosa kata Arab dan Mandarinnya lenyap tinggal tersisa dua bahasa daerah di atas yang penulis kuasai dan bahasa Inggris. Banyak sekali manfaat yang penulis rasakan dari ilmu bahasa tersebut.

Terikat dalam sebuah instansi yang penuh peraturan, mau tidak mau suka atau tidak harus kita terima, namun lakukanlah inovasi dan lompatan-lompatan yang bisa membuat hidup anda lebih mempunyai makna dan berwarna. Dengan fokus pada keunggulan masing-masing, bukalah usaha sampingan di sela kesibukan anda. Tentunya sesuaikan dengan *budget* dan kemampuan yang anda miliki. Mulailah sekarang juga, jangan ditunda-tunda lagi.

BAB 8

TIDAK BERGAYA HIDUP MEWAH

8.1 Tidak Bergaya Hidup Mewah

Etos kerja kelima adalah *tidak bergaya hidup mewah*, sebelum jaya dan sukses sebaiknya kencangkan ikat pinggang dulu, makan sederhana asalkan bergizi dan sehat. Beli bubur pagi hari, makan nasi tahu tempe penyot untuk menu siang, malamnya nasi goreng. Besok diputar lagi menunya, hemat tapi sehat. Teman penulis seorang *marketing*, dari segi gaji sebenarnya kita sama waktu itu kita bekerja di bank, namun dia hematnya minta ampun. Stock mienya satu kardus, pagi jarang sekali melihat dia sarapan, hanya minum teh tawar hangat dan kue.

Saat akhir bulan, selain gajinya utuh, uang sakunya juga hanya terpakai separuhnya, teman penulis sesama *marketing* memanggilnya *paman gober*, karena hartanya banyak dan terkesan pelit, meskipun pada dasarnya dia tidak pelit. Dengar-dengar sekarang dia sudah beli mobil sendiri dari hasil berhematnya tersebut.

Pengeluaran kita dari kebutuhan makanan dan minuman terbilang sangatlah tinggi. Salah satu cara menghemat pengeluaran

adalah dengan cara memasak sendiri. Penulis sudah membuktikannya sendiri, dengan memasak pengeluaran bisa dihemat hampir 70 persen. Dengan modal 25 ribu bisa untuk makan 3 kali sehari untuk berdua, kalau makan di luaran, se porsi bisa seharga 25 ribu.

Kebiasaan para karyawan bergaya eksekutif muda, sering makan di resto dan kalau *weekend* tiba mulailah kegiatan wisata kuliner, memfoto-foto makanan yang disajikan, lantas di *upload* di media sosial. Tanpa disadari uangnya habis dengan cepat, bukankah lebih nikmat memasak sendiri, *stress* hilang, uang aman.

Kalau anda *full timer* karyawan dan sudah memiliki *part time job* bolehlah sekali-kali memberi *reward* diri sendiri dan orang terdekat dengan mengajak mereka makan di luar ketika kita diberi keuntungan dalam bisnis. Ada banyak cara yang bisa ditempuh untuk berhemat dari segi makanan, selalu ada warung murah dan sehat yang bisa kita jadikan rujukan untuk membeli makanan.

8.2 Berhemat dan Berpuasa

Menurut buku *Rahasia Bisnis Orang Cina* karangan Ann Wang Seng (2008), kunci sukses mereka adalah berhemat, termasuk di makanan, mereka pantang makan enak sebelum benar benar berhasil dalam berbisnis. Mereka rela makan bubur setiap hari demi penghematan. Adakah panutan yang bisa ditiru, ada pasti ada, masih ingat sumpah palapanya Gajah Mada, yang hanya akan makan nasi dan garam sebelum cita-citanya menyatukan Nusantara berhasil. Begitulah para karyawan, sebelum cita-cita anda untuk memiliki usaha sampingan yang mampu membawa kesejahteraan bagi anda sekeluarga berhasil, pantang untuk berfoya-foya di makanan, komit.

Hidup di kota besar seperti Jakarta atau Surabaya, berhemat adalah mutlak diperlukan, semua jenis restoran dari lokal sampai internasional tersedia, hiburan siang, sore dan malam selalu siap

menghibur kita. Tentu saja semuanya itu memerlukan uang yang tidak sedikit jumlahnya.

Hidup sederhana bukan berarti tidak sehat lho, justru hidup sederhana itu lebih sehat daripada selalu makan-makanan mahal yang justru masuk kategori junk food, kebiasaan para karyawan itu sering makan di Restoran cepat saji, padahal makanannya belum tentu bergizi, belum tentu nikmat, yang jelas harganya lebih mahal daripada warung tempe penyot atau soto Lamongan. Bersahaja

Pengalaman penulis di Melbourne dulu, orang-orang di sana justru gencar mengkampanyekan anti makanan *junk food*, karena penduduk di sana rentan sekali mengalami obesitas, penulis melihat Restoran Indonesia, Thailand, ataupun Vietnam lebih ramai diserbu oleh para pelajar dan karyawan. Sekali-kali boleh tentunya makan di restoran cepat saji, hanya untuk sekedar mengobati rasa *pengen* saja, tidak untuk berulang-ulang.

Indonesia adalah negara agraris yang selalu bermasalah dengan pangan. Di Indonesia pernah terjadi kelangkaan kedelai di pasaran, akibatnya tahu dan tempe makanan favorit penulis tersebut melambung harganya di pasaran. Bawang merah pernah langka, dan beberapa bahan pokok lainnya. Semoga suatu saat Indonesia bisa kembali berswasembada pangan, jangan sedikit-sedikit impor dan impor lagi, kasian rakyat kecil yang justru lebih banyak dirugikan.

Ada satu lagi yang mungkin bisa anda terapkan, berpuasa, kalau memang anda sekalian ingin beribadah, maka biasakan berpuasa, selain dapat pahala, kantong kita akan lebih terjaga. Orang berpuasa akan tercukupi dengan makan dua kali sehari, beda dengan saat kita tidak berpuasa, makan biasanya tiga kali sehari plus cemilan beraneka macam.

BAB 9

MANFAATKAN WAKTU SEBAIK MUNGKIN

9.1 Manfaatkan Waktu Sebaik Mungkin

Ada pepatah lama menyebutkan, kalau sudah rejeki tak akan lari ke mana. Penulis setuju, ada yang memang datang dengan sendirinya tanpa susah payah mencarinya, contohnya tagihan bulanan anda. Buat para karyawan pasti setiap bulannya rutin dapat tagihan yang tanpa diminta juga datang, tagihan listrik, kartu kredit, paket data, air, sewa rumah atau kost, dan lain sebagainya.

Jadi, jangan berharap akan ada makanan enak tanpa anda memasaknya, jangan bermimpi untuk mendapatkan uang berlimpah tanpa mau usaha dan kerja keras. Jangan bermimpi juga untuk mendapatkan pasangan hidup yang ideal, sebelum anda mampu menjadikan diri anda pantas menjadi pasangan yang ideal. Semua perlu proses dan selama proses tersebut selalu ada kendala dan tantangan yang harus anda atasi.

Di era globalisasi seperti sekarang, sudah bukan eranya lagi menunggu. Datangilah, bersegeralah mencari rejeki tambahan, jika tidak ingin ketinggalan. Kalau anda karyawan baik *outsourc*e ataupun permanen, ingat posisi anda tidaklah aman. Bagaimana jika perusahaan merugi, melakukan pengurangan tenaga kerja dan menggantikannya dengan mesin otomatis misalnya. Jika anda tidak memiliki sampingan di luar, bisa-bisa anda kelimpungan ketika menghadapi situasi demikian. Tidak ada yang pasti di era seperti saat ini. Jadi sedialah payung sebelum hujan.

Salah seorang *security* kantor dulunya adalah karyawan di pabrik *furniture*, sudah lama bekerja dan mulai nyaman. Tiba-tiba krisis menghantam, bahan baku mahal, ekspor menurun, perusahaan bangkrut. Akibatnya PHK tak terelakkan. Sempat lama menganggur, akhirnya dia kembali dapat pekerjaan. Namun demikian siapa yang bisa menjamin pekerjaannya yang sekarang aman. Tidak ada yang bisa menjamin.

Seorang *Office Boy* (OB) kantor bekerja sepertinya sudah menerapkan etos yang keenam ini tanpa dia sadari. Setiap hari dia menyediakan cemilan kecil dan mie goreng untuk dijual, tempatnya di *pantry* kantor, yang mau beli tinggal ambil dan bayar sebelum pulang. Penulis juga sering beli mie telornya saat lapar dan tidak bawa bekal. Kata OB tersebut, lumayan hasilnya bisa buat tambahan tabungan. Belum lagi OB tersebut juga menyediakan pulsa semua operator. OB tersebut termasuk kategori orang hebat, dia jemput sendiri rejekinya, dan pulang dengan membawa tambahan uang.

Tunggu apa lagi jangan buang waktu terlalu banyak, manfaatkan apa yg menjadi keunggulan mutlak anda, keunggulan kompetitif maupun komparatif anda dibandingkan orang lain. Kalau anda unggul mutlak dalam bidang matematika misalnya, bukalah kursus matematika. Kalau keunggulan kompetitif anda di bidang masakan, bukalah *catering* dan usaha kue atau roti.

Etos kerja keenam ini ini cocok sekali untuk diterapkan bagi para calon pengusaha yang akan memulai *start up*. Ada beberapa hal yang harus dipertimbangkan saat anda akan membuka usaha.

9.2 Pengetahuan tentang *Marketing*

Secara sederhana, Ilmu *Marketing* mempelajari tentang 4 P, yaitu: product, price, place, dan promotion.

9.2.1 *Produk/Jasa*

Produk (*product*) yang saat ini diminati pasar adalah produk/jasa yang *up to date* dan multifungsi. Maksudnya menjual produk yang sesuai dengan perkembangan zaman, seperti menjual aksesories HP, dengan semakin banyaknya pembeli *Smart Phone* dan tablet maka sudah saatnya kita menyediakan produk yang menjadi pelengkap dari *Smart Phone* maupun gadget lainnya.

Amatilah perkembangan pasar dan selera konsumen, sehingga keputusan kita bisa membawa kebaikan bagi kita.

9.2.2 *Harga*

Menjemput pembeli bisa dilakukan dengan cara menentukan harga (*price*) yang menguntungkan bagi kita namun juga sesuai dengan kemampuan konsumen. Strategi harga dengan sistem pembulatan (Kotler, 2002) terbukti banyak menarik konsumen untuk datang.

Contohnya beberapa produk kecantikan dan alat olah raga yang selalu dijual dengan harga pembulatan tersebut, seperti IDR 399,999, dan seterusnya.

9.2.3 *Tempat*

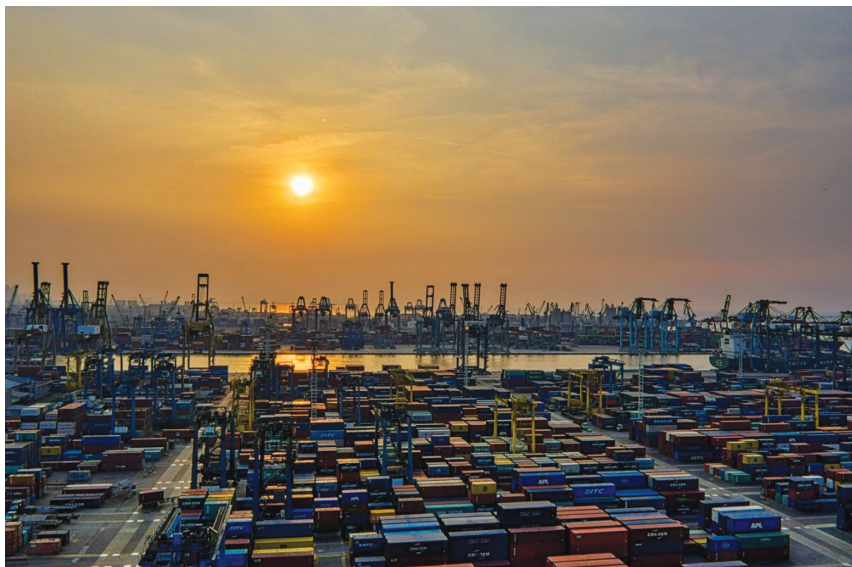
Posisi menentukan prestasi, penulis sangat setuju istilah tersebut, karena tempat (*place*) yang strategis maka prospek bisnis kita juga akan menjanjikan keuntungan yang besar. Beberapa hal yang

perlu dipertimbangkan saat kita memilih tempat usaha antara lain seperti diuraikan berikut ini.

1. Dekat dengan Pasar

Nenek penulis adalah pemilik warung nasi yang sudah lebih dari 40 tahun berjualan nasi pecel, rawon, dan nasi campur khas Jember. Nenek penulis sering menyampaikan ke penulis, betapa bersyukur beliau tinggal di dekat pasar. Ketika penulis bertanya balik ke beliau, nenek bilang, kalau dekat dengan pasar, kita bisa menyambung hidup dan memutar perekonomian kita.

Jualan bahan-bahan sembako bisa, makanan bisa, baju bisa, alat rumah tangga bisa, jasa parkir motor dan mobil juga bisa. Nah dari sepenggal kisah tentang penulis dan nenek di atas, bisa disimpulkan bahwa jualan apa saja pasti dicari orang dan dibeli oleh mereka.



Gambar 9.1 Free Trade

Sumber: Pexel Tom Fisk, 2022

Pasar adalah tempat bertemunya para penjual produk/jasa dengan para pembeli/calon pembeli (Kotler,2002). Pasar sekarang bukan cuman pasar secara fisik bukan, pasar sekarang sudah tidak lagi dibatasi oleh ruang dan waktu, pasar sekarang ada di genggaman kita. *Free Market Free Trade* yang di usung para ekonom semacam Adam Smith, di mana kini menjual produk tidak di batasi oleh batas suatu negara atau wilayah.

Nenek penulis tidak pernah kuliah, sekolah hanya sampai sekolah dasar dan madrasah, namun penulis yakin pemahamannya tentang pasar tidak kalah dibandingkan Adam Smith.

2. Dekat dengan *Supplier*

Supplier adalah rekanan bisnis kita yang sangat penting keberadaannya, di dalam menunjang keberhasilan bisnis kita. *Supplier* termasuk bagian integral yang tidak bisa dipisahkan dari sebuah bisnis.

Supplier yang loyal akan konsisten menyediakan barang dan jasa yang terjaga kualitas, kuantitas dan mutunya. Contoh nya jika anda memiliki usaha rumah makan dimana sebagian besar bahan baku kita peroleh dari beberapa supplier seperti sayur, supplier daging, supplier bumbu rempah dan sebagainya. Jika sayur mayurnya terjaga kualitasnya maka kita akan bisa menjadi image brand kita dengan baik. Jika hubungan dengan supplier bermasalah, ujung nya bisnis kita tidak berjalan dengan baik.

3. Dekat dengan Vendor

Vendor adalah pihak ketiga yang biasanya memberikan jasa maintenance di tempat bisnis kita beroperasi. Ada vendor yang menyediakan jasa seperti service AC, service toilet, Service CCTV , Vendor Mesin, ATK, Seragam dan sebagainya. Keberadaan mereka akan sangat meringankan tugas kita di dalam memberikan pelayanan

terbaik bagi pelanggan. Meskipun akan menambah cost tentunya, namun banyak hal yang bisa kita lakukan di saat vendor tersebut melakukan tugasnya.

4. Dekat dengan Akses Transportasi

Seandainya kita memiliki sebuah toko yang lengkap, harga yang bersaing, service yang bagus, kualitas nomor satu, namun tanpa didukung akses transportasi yang memudahkan konsumen untuk datang dan membeli. Bisa di prediksi maka bisnis kita akan merugi. Selain dari faktor konsumen, para supplier dan vendor pun akan kesulitan untuk memberikan pelayanan yang jika akses menuju ke tempat kita tidak memadai. Khusus untuk yang berjualan secara on line, akses transportasi mungkin akan juga penting, karena, karena kita hanya melayani konsumen melalui website dan media internet.

5. Dekat dengan Pusat pelayanan masyarakat/fasilitas umum

Bisnis apapun pasti memerlukan bantuan dan kerjasama dari berbagai pihak agar berhasil, tidak ada satupun usaha yang sukses tanpa di tunjang dengan proses simbiosis dengan pihak terkait, seperti Pihak Otoritas Keamanan, Pendidikan, Transportasi, Jasa Pengiriman, hingga perbankan. Jasa pengiriman barang misalnya, jika kita ingin mengirim barang pesanan pembeli, akan lebih efektif dan efisien jika

Baiklah sampai di sini pembahasan mengenai etos kerja yang keenam ini. Apakah ada pertanyaan? Silahkan anda kirim pertanyaan anda melalui beberapa alat komunikasi dan media sosial yang telah penulis sebutkan sebelumnya. Dengan senang hati penulis akan menjawabnya. Bagi yang ingin istirahat sejenak silahkan, masih ada dua etos kerja yang sayang untuk anda lewatkan.

9.2.4 Promosi

Promosi (*promotion*) adalah faktor kunci dari sebuah pemasaran produk, promosi sangat berguna untuk memperkenalkan produk kita kepada khalayak. Promosi yang baik akan meningkatkan jumlah pembeli pada akhirnya. Media promosi yang ada sekarang ini bisa bermacam-macam selain yang tradisional seperti brosur, flyer dan baliho. Pemilik usaha bisa berpromosi melalui media Radio, TV, Internet, media sosial dan lain sebagainya. Dengan promosi melalui IG dan Tiktok misalnya, Jutaan masyarakat pengguna kedua media sosial tersebut bisa mengetahui produk anda. Setiap promosi jangan lupa sertakan informasi bagaimana cara agar mudah bagi pembeli untuk melakukan pemesanan dan pembelian produk.

BAB 10

JANGAN PERNAH MENYIAKAN KESEMPATAN

10.1 Jangan Pernah Menyiakan Kesempatan

Sering lihat iklan rokok yang masih tayang sekarang kan? Di mana dikisahkan ada pemuda yang menemukan botol dan setelah botol tersebut digosok keluarlah om Jin dari dalam botol tersebut. Nah si om Jin menawarkan bahwa 3 permintaannya pasti akan dikabulkan. Boleh minta apa saja, selama si om jin mampu. Setiap pemilik botol boleh minta rumah, mobil, perhiasan atau apapun boleh. Tapi tunggu dulu, itu hanya terjadi dalam cerita dongeng saja.

Ada tiga kali kesempatan, jika disia-siakan maka tidak akan ada kesempatan yang keempat dan selanjutnya. Jika dikaitkan dengan pembahasan pada bab ini, maka intinya jika ada kesempatan, jangan kelamaan berpikir, segeralah ambil kesempatan itu. Karena pada kehidupan yang sebenarnya kesempatan bagus tidak datang dua kali menghampiri diri anda.

Contohnya, kalau anda seorang karyawan yang dengan gaji pas-pasan tiba-tiba saja ditawarkan untuk merintis usaha baru dan diberi

modal awal, apa respon anda, menolak atau mengambil kesempatan tersebut?

Apakah anda pernah mendengar kisah suksesnya Bill Gates dengan microsoftnya? Awalnya Bill Gates menawarkan hasil karyanya ke IBM perusahaan *software* terkenal saat itu, saat dia ditantang untuk menciptakan program saat itu, dia yang awalnya belum siap, akhirnya langsung menangkap peluang dan kesempatan, tawaran tersebut tidak ditolaknya, namun diterima dengan tekad bulat akan mampu membuat program yang sesuai dengan permintaan IBM (Businessweek, 2004). Berawal dari itulah akhirnya Bill Gates bisa membangun *microsoft* bahkan bisa melebihi sukses IBM pendahulunya.

Kita sering melihat antrian orang di tengah malam di sebuah pusat perbelanjaan, ternyata eh ternyata, mereka sedang antri untuk mendapatkan diskon harga khusus yang hanya berlaku di malam itu saja. Nah para konsumen tidak ingin kesempatan untuk memiliki barang tertentu terlewatkan. Terbukti dengan sistem promosi seperti itu omset penjualan meningkat dan sirkulasi barang menjadi lebih cepat.

Sekarang, untuk beberapa menit luangkan waktu anda untuk menjawab pertanyaan berikut.

Jika anda bertemu dengan seorang pengusaha kaya yang bisa mengabdikan tiga permintaan anda, hal apa saja yang akan anda minta:

1. ...
2. ...
3. ...

Selamat! Berarti anda sekarang sudah memiliki catatan yang bisa anda jadikan *reminder* jika suatu saat nanti anda mendapatkan kesempatan tersebut, maka jangan pernah anda lewatkan.

Jika pada urutan *pertama* anda menuliskan akan membuka usaha, maka bukalah usaha. Semisal anda ingin memiliki sebuah usaha sendiri yang bisa menambah pendapatan anda, maka mulailah sekarang juga, mulailah berjualan *on line*, mulailah untuk menjadi yang pertama dalam memulai suatu kebaikan. Badan usaha yang anda rintis bisa berbentuk UD atau CV yang biayanya cukup terjangkau oleh kan-tong para karyawan daripada berbentuk PT. Dengan memiliki UD atau CV kita bisa menambah pendapatan kita. Sekarang banyak tersedia jasa pendirian CV hingga PT dengan biaya terjangkau. Jika sudah ada CV misalnya, anda akan bisa mengikuti tender kerja, melakukan ekspor-impor atau produksi barang dan jasa.

Misalkan di urutan kedua anda menuliskan ingin naik jabatan, janganlah menolak untuk diberi tanggung jawab lebih, berarti atasan anda percaya dengan anda. Jadi, tinggal menunggu waktunya kapan itu akan terjadi.

10.2 Mampu tapi Tidak Mau, Mau tapi Tidak Mampu

Coba anda renungi ada berapa banyak kesempatan kita lewatkan hanya karena kita tidak mau melakukannya, kesempatan tersebut akhirnya diambil oleh orang yang tidak memiliki kapabilitas namun ternyata mau mengambil kesempatan.

Contohnya, dulu ketika warung internet masih banyak pengemarnya, salah satu operator di warnet milik penulis awalnya sama sekali tidak tahu menahu tentang internet dan komputer, meskipun dia lulusan SMA namun katanya saat pelajaran komputer dia selalu bolos, saat salah satu operator lama keluar, dia datang untuk melamar

pekerjaan, dia jujur bilang kalau dia tidak tahu banyak tentang seluk beluk komputer dan internet, tapi dia mau untuk belajar dan mau untuk menjaga di jadwal malam. Akhirnya dengan komitmen begitu penulis pun menerimanya. Sekarang, dia adalah salah satu operator terbaik dan paling loyal terhadap warnet.

Indonesia adalah negara yang tidak merata kemakmuran ekonominya, ada yang sangat kaya, namun ada juga yang sangat miskin, jangankan untuk bersekolah si miskin ini tidak mampu untuk sekedar makan teratur sehari-harinya. Penulis mengenal beberapa anak orang berada yang justru tidak mau bersekolah karena menurut mereka sekolah adalah untuk mendapat pekerjaan, sedangkan tanpa bekerja pun mereka sudah mendapat uang berlimpah, jadilah mereka ogah-ogahan sekolah. Tidak ada jaminan masa depan bisa cerah jika orang tua kita seorang konglomerat sekalipun.

Namun ada juga teman penulis, panggil saja dia Mr J, berasal dari keluarga yang kurang mampu, namun motivasinya untuk sekolah hingga perguruan tinggi sangat berapi api. Dia dulu satu kelas dengan penulis saat sekolah di Madrasah, selalu tidak pernah mau kalah, dia selalu ingin untuk berprestasi. Meskipun penulis bersaing di Madrasah namun kita karib di luaran. Untuk sampai lulus dari kuliahnya di Surabaya, dia rela bekerja serabutan di dermaga, menjadi nelayan, dan ikut proyek survei yang hasilnya selain dia kirim untuk ibunya di rumah, dia juga pakai untuk membayar biaya kuliah. Sungguh bangga rasanya menjadi temannya, kini dia sudah menyelesaikan studi S1-nya.

Lebih baik mana? Mampu tapi tidak mau dan mau tapi tidak mampu? Jelaslah sekarang kalau anda enggan mengambil sebuah kesempatan maka kesempatan itu akan menghampiri orang lain yang tidak mampu namun mau.

10.3 *First Mover Advantage*

Pada buku *Marketing*-nya Philip Kotler (2006), ada satu hal penting yang harus selalu diingat dan juga bisa dipraktikkan dalam kehidupan sehari-hari. Menurut Kotler, ada benefit yang tidak dimiliki oleh orang atau perusahaan lain jika kita berani untuk menjadi yang pertama melakukan suatu inovasi, bukan mengekor dan meniru hasil karya orang.

Istilah yang Kotler pakai adalah *First Mover Advantage*, keuntungan yang diperoleh jika kita menjadi yang pertama kali menciptakan produk atau jasa dan memasarkannya ke konsumen adalah antara lain kita bisa menentukan harga, kita bisa menentukan kualitas dan mutu, kita bisa membangun loyalitas konsumen dan akhirnya kita bisa menjadi *market leader* atau pemimpin di bidang masing-masing.

Begitu menjamur sekarang ini model bisnis yang dibangun dengan menggunakan sistem *franchise*, dimana pemilik akan menerima *franchise fee* dan *royalty* jika ada pebisnis lain berminat menjual produk atau jasa mereka. Dengan begitu *owner franchise* akan mampu menikmati keuntungan yang semakin berlimpah setiap kali ada rekanan yang berminat membeli hak franchisenya. Bisnis apa yang tidak difranchisakan akhir-akhir ini mulai hotel sampai usaha jual gorengan sudah di *franchise*. Siapa tahu andalah pengusaha *franchise* selanjutnya.

Bagaimana kita bisa menjadi *first mover*, gunakanlah otak kanan kita, karena sisi kanan dari otak kita memiliki banyak ide yang bisa kita tuangkan menjadi sebuah karya. Kalau ada kelakar yang menyebutkan bahwa otak termahal di dunia adalah otaknya Einstein dan James Watt sementara otak termurah adalah otaknya orang Indonesia, maka janganlah kita tersinggung dibuatnya.

Ini adalah sindiran yang sebenarnya positif karena Einstein dan James Watt selain pandai berhitung yang *notabene* menggunakan otak kiri juga telah mengoptimalkan otak kanan mereka dengan baik. Bagaimana dengan orang Indonesia, kita masih kurang optimal memanfaatkan otak kita, banyak sekali orang Indonesia yang pandai, contohnya anda para karyawan.

Untuk menjadi *first mover*, yang pertama anda harus bergerak dari sisi *comfort zone*, transformasilah diri anda sebagai seorang *pure* karyawan menjadi karyawan yang juga memiliki sampingan penghasilan. Telitilah di sekitar kita, pasti ada celah bisnis yang bisa kita masuki. Memang ini berisiko sekali, sebelum anda benar-benar *resign* dari pekerjaan anda sekarang.

Ada baiknya kita simak dulu siklus dari mulai pertama kali masuk ke dunia wirausaha yang menjanjikan banyak kesempatan untuk tumbuh dan uang berlimpah tentunya hingga ke tahap penyesuaian dan *recovery*.

**1) Honeymoon
(initial euphoria)**

- fascination and excitement about the new culture
- curiosity for differences
- emphasis on cultural similarities

2) Crisis (frustration)

- confrontation with different behaviours and values
- confusion and anxiety
- rejection of the new culture



**4) Biculturalism
(mastery)**

- awareness and understanding of cultural differences
- autonomy and satisfaction
- dual cultural identity

**3) Adjustment
(recovery)**

- learning new social and cultural norms
- effectiveness and comfort
- respect for the new culture

Gambar 10.1 Tahap Culture Shock

Sumber: www.munich-business-school.de/

1. **Tahap I** adalah tahap bulan madu, dimana anda merasa sangat senang menggeluti bisnis baru anda, semangat untuk selalu bersentuhan dengan bisnis tersebut sangatlah besar, kita rela membagi waktu *extra* untuk usaha tersebut. Biasanya tahapan ini berlangsung selama 1-3 bulan pertama.
2. **Tahap II** adalah tahap *uncomfort* atau *shocking* (bulan ke-3-6). Di masa ini anda mulai merindukan masa-masa tenang saat masih murni menjadi karyawan, anda mulai tidak nyaman dengan posisi anda saat ini, waktu anda tersita, waktu libur anda tidak ada, waktu lebih banyak tersisa karena anda sibuk dengan bisnis. Terlebih, sudah mulai bermunculan masalah yang timbul antara anda dengan supplier, anda dengan client, vendor, dan masalah lain terkait bisnis yang anda rintis. Ingat, semua yang berpindah dari status lama ke yang baru pasti akan mengalaminya, jadi saran penulis jangan menyerah, usahakan untuk tetap fokus.

Karena proses belajar yang paling bermanfaat ada di tahap ini, anda akan belajar problem solving, belajar manajemen keuangan, SDM, Manajemen Pemasaran, Manajemen Resiko, Budgeting, Akuntansi, Administrasi, produksi dan masih banyak manfaat yang bisa kita peroleh. Jika anda berhasil melewati tahap ini, anda akan memasuki tahapan yang selanjutnya.

3. **Tahap III**, disinilah anda mulai merasakan mampu beradaptasi dengan situasi yang terjadi (Bulan 6-9). Disini masalah yang timbul bisa anda atasi dengan baik. Anda sudah tidak terkaget kaget dengan banyaknya kendala yang dihadapi dilapangan. Disini pelanggan anda mulai meningkat, pendapatan anda juga bergerak naik, anda mulai bisa menikmati hasil jerih payah selama masa merintis usaha.

4. **Tahap IV**, jika semua sudah stabil dan keadaan lebih terkendali, anda akan menikmati masa masa panen anda (Bulan ke 9-12). *Harvest time is coming*, di masa ini bisnis anda sudah bisa menghasilkan keuntungan. Namun anda tidak boleh bersantai santai terlalu lama dulu, karena anda harus mampu menyisihkan pendapatan anda antara lain untuk tabungan, investasi, sedekah dan lain sebagainya.

Bisnis *culture shock* ini akan selalu bergerak dan berubah, sehingga meskipun anda sudah berada di tahap IV, masih akan ada kemungkinan bahwa anda akan mengalami masa-masa seperti yang terjadi di tahap yang I. Hal ini antara lain disebabkan oleh perubahan yang terjadi baik dari faktor internal maupun eksternal di bisnis yang kita geluti. Contohnya, terjadinya inflasi, perubahan nilai tukar mata uang, kenaikan bahan baku, hingga masalah terkait SDM.

Melihat perubahan dengan cara yang positif akan membantu kita berfikir lebih jernih dan mampu menghasilkan solusi terbaik untuk kemajuan bisnis kita. Pembaca sekalian, sekarang kita sudah di pembahasan etos kerja ke-7, semoga ada manfaat yang bisa diambil dari beberapa etos kerja yang telah kita bahas bersama sebelumnya.

Setelah anda berprofesi ganda dalam tanda kutip anda tidak melanggar kewajiban anda terhadap perusahaan di mana anda bekerja. Selanjutnya anda akan memasuki dunia baru yang begitu membuka luas kesempatan untuk bisa berprestasi dan mendulang keuntungan sebanyak-banyaknya. Namun di lain sisi anda juga harus mengantisipasi resiko yang bisa saja menimpa kita, seperti merugi, ditipu rekanan, salah mengambil keputusan, resiko nama baik tercemar dan sebagainya.

Sebelum anda mengambil keputusan untuk benar-benar berhenti dari pekerjaan anda sebagai karyawan, maka cobalah untuk menjalani profesi sebagai pengusaha tersebut selama beberapa semester, minimal setelah anda mengalami 2 kali siklus *culture shock* di atas, tujuannya

adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana anda bisa bertahan menghadapi situasi bisnis yang kadang bagus kadang tidak, selama bisnis anda menguntungkan dan anda bisa membayar semua keperluan operasional, anda layak untuk mempertahankan bisnis anda.

BAB 11

MAMPU MENJALANI DUA PROFESI

Memiliki profesi *full time* karyawan dan *part time* pengusaha menuntut kita untuk mampu beradaptasi dengan dua lingkungan yang jauh berbeda. Lingkungan karyawan yang cenderung monoton dan selalu diatur akan bertolak belakang dengan lingkungan bisnis yang selalu berubah setiap saat dan tidak terkekang oleh aturan yang baku.

Ada banyak Pejabat di negeri ini yang berasal dari kalangan Pebisnis, dari level lokal sampai nasional dan internasional. Jangan dilihat dari kaca mata negatifnya saja, karena kita bisa banyak belajar dari beliau-beliau. Ada yang menjabat CEO sebuah perusahaan berskala nasional yang juga menjabat ketua partai yang cukup berpengaruh di Indonesia. Dengan kemampuannya berbagi waktu dan manajemen waktu, kedua profesinya tersebut cukup berhasil dijalani dengan baik. Contoh beberapa pejabat Negara ini yang juga pebisnis ulung adalah Jusuf Kalla dan Aburizal Bakrie.

Seorang pedagang emas di Kota Jember, Jawa Timur, namanya Mr Ay. Beberapa tahun belakangan ini dia sibuk sekali dengan profesi barunya sebagai anggota DPRD Kabupaten Jember. Meskipun tampak jarang di toko emasnya sekarang, terkecuali *weekend*, namun dia

selalu memantau semua hal yang terjadi dengan usaha dan bisnisnya. Tentu saja kewajibannya sebagai wakil rakyat tidak dia abaikan.

Saat usaha anda mulai berjalan, sementara pekerjaan kantor belum bisa kita tinggalkan maka sebaiknya mulai delegasikan tugas dan beberapa wewenang anda terkait usaha anda. Dalam waktu dekat ini misalnya, penulis akan mulai mendelegasikan tugas warnet terkait IT dan SDM ke adik kandung penulis yang sekarang sudah mulai masuk perguruan tinggi. Sebelum terjun ke warnet penulis sudah mengenalkannya dengan usaha/bisnis agar tahu seluk-beluk dunia bisnis warnet, karena bagaimanapun memberikan kepercayaan kepada saudara sendiri akan lebih mudah koordinasinya daripada kita menggunakan jasa orang lain.

Pernahkan anda berkunjung ke sebuah Pesantren. Kebetulan sekali penulis pernah nyantri walaupun sebentar di Pondok Pesantren Nurul Jadid Paiton Probolinggo. Selain belajar ilmu umum dan agama, penulis juga mengamati unit usaha yang dikelola di sana. Ada kantin-kantin yang melayani para santri, kantin-kantin tersebut *notabene* adalah milik dari para guru dan Kyai di sana. Penulis sangat yakin kalau jiwa bisnis beliau sangatlah tinggi.

Dengan demikian para santri yang jumlahnya ribuan orang tidak perlu repot-repot untuk memasak untuk keperluan makan mereka setiap hari nya. Ini adalah solusi yang tepat karena jadwal belajar dan kegiatan santri pada dasarnya sangatlah ketat, pelajaran agama dan umum harus sama-sama dipelajari.

Selain beliau mendidik para santri dari pagi, siang dan malam, ada profesi lain yang menjadi sumber penghasilan para pengurus pesantren. Sudah cukup lama penulis lulus dari Pesantren ini, sekarang selain kantin sederhana, unit usaha yang di miliki sudah lebih beragam mulai dari toko kelontong, percetakan, mini market, perkebunan, peternakan, air kemasan, hingga SPBU. Mudah-mudahan penulis bisa

berkesempatan belajar lebih banyak lagi dari Para Guru dan Kyai di Nurul Jadid.

Selain Nurul Jadid, ada Pesantren lain yang juga terlebih dahulu melakukan terobosan-terobosan di bidang wirausaha mandiri. Pesantren Sidogiri yang merupakan salah satu pesantren tertua di Indonesia berlokasi di Pasuruan Jawa Timur, bahkan telah berhasil mengembangkan Unit Usaha Simpan Pinjam dan Franchise Toko Serba Ada sejenis Mini market, dan Perusahaan Minuman dalam kemasan.

Kini telah tersebar di berbagai pelosok provinsi. Dengan menggunakan tenaga Alumni Sidogiri sebagai motor penggeraknya, kini terbukti mampu mendorong perekonomian masyarakat lebih bergairah. Semua ini berhasil karena kemampuan beradaptasi yang baik, di satu sisi mereka adalah santri, guru agama, guru madrasah, di sisi lain mereka adalah pebisnis handal yang mampu bersaing di era Globalisasi seperti sekarang ini.

Dengan selalu berpikir yang positif serta mau untuk fokus kepada potensi positif yang ada pada diri kita maka setiap rencana bisnis kita akan lebih mudah kita laksanakan. Mengapa Pesantren Sidogiri berhasil dari segi pendidikan agama dan Wirausaha nya karena Para Pemimpin nya jeli dan kreatif mengembangkan potensi dan keunggulan yang ada, di dukung oleh loyalitas Alumni beserta keluarga.

Pesantren ini telah berdiri selama lebih dari dua ratus tahun lamanya (1745-2012) (Sidogiri.net 2012). Jika setiap tahun ada sekitar minimal 100 Alumni yang lulus maka bisa di hitung berapa jumlah alumni Sidogiri yang siap menjadi sumber daya pendukung program-program yang dicangkan oleh pengasuh hingga saat ini. Salut, memang seharusnya santri juga harus pandai berbisnis, seperti panutan umat Islam sedunia Nabi Muhammad SAW yang selain pemuka agama adalah saudagar yang sukses di zaman itu.

Selain sumber daya alam, sumber daya manusia merupakan salah satu faktor kunci bagi setiap organisasi bahkan sebuah negara untuk mampu memenangkan kompetisi. Menjalani dua profesi sekaligus adalah anugerah, karena tidak semua orang mampu melakukannya. Semua perlu di tunjang dengan kemampuan kita mengolah sisi positif kita. Semakin sering kita berbuat yang positif semakin besar *probabilitas* kita untuk selalu melihat sesuatu dari sisi yang baik, seperti sedekah, berkata jujur, membantu korban bencana alam, menyantuni anak yatim, penulis cukup optimis kita akan mampu mengembangkan sisi positif kita.

Di saat ada kegagalan dalam berbisnis, jika kita melihatnya dari sisi negatif maka kita akan merasa frustrasi dan patah semangat. Namun jika sebuah kegagalan itu kita lihat dari segi yang positif, maka yang terjadi adalah kita semakin sadar akan penyebab kegagalan tersebut dan kita tidak akan mengulanginya lagi, kita akan lebih bisa berfikir dengan tenang dan terhindar dari berbagai penyakit. Tidak jarang kita temui ada yang jatuh sakit karena bisnis nya merugi.

Sebagai pebisnis amatir penulis juga pernah gagal. Waktu itu sekitar tahun 2010 sepulang penulis dari tugas di Makassar, penulis membuat tiga buah gerobak kayu untuk menjual es pisang ijo. Awalnya berjalan dengan cukup baik, bisa menggaji karyawan dan belanja kebutuhan operasional. Lambat laun karena salah segmentasi pasar meskipun *marketing mix*-nya benar, akhirnya pembeli pisang ijo di Jember mulai menurun, pendapatan kotor habis untuk belanja bahan baku dan gaji penjual, akhirnya penulis putuskan untuk dihentikan. Masih ada tiga gerobak yang menganggur, semoga akan ada lagi ide-ide cemerlang agar gerobak-gerobak tersebut kembali menghasilkan uang.

BAB 12

SINERGI ETOS KERJA

Bagaimana kalau jika etos kerja yang berdiri sendiri di atas kita gabungkan, untuk apa? Agar terjadi percepatan dalam usaha yang kita lakukan maka ada baiknya kita coba untuk mengkombinasikan etos kerja yang sesuai. Anda tertarik untuk mengkombinasikan etos yang mana, itu anda sendiri yang bisa menentukan, sesuaikanlah dengan hasil analisa SWOT dan *Advantages* (keunggulan) yang telah anda lakukan dan miliki.

12.1 Lakukan *Leap Frog*

Melompatlah lebih tinggi agar segera sampai ke tujuan kita, setelah sampai ke tujuan kita maka segeralah beradaptasi dengan tempat yang baru tersebut. Hal ini akan menjadi sebuah motivasi tersendiri yang lain dari etos lainnya.

Melompatlah, satu lompatan laluilah rintangan-rintangan yang menghadang. *Leap frog* atau lompatan katak, jangan lompatan yang biasa-biasa saja namun lakukanlah inovasi yang luar biasa. Berusahalah untuk menemukan sebuah produk baru yang bisa di terima oleh khalayak ramai. Ada inovasi Jaket yang di gabung dengan

Tas, ada juga Inovasi kunci sepeda motor yang berbasis *flash disk*. Para inovator-inovator tersebut adalah para genius.

Mulailah untuk belajar beradaptasi sedari dini, sehingga kita memiliki kemampuan dan cara-cara tersendiri dalam menjalani profesi sebagai karyawan sekaligus pengusaha. Kalau anda mahasiswa mulailah aktif di organisasi intra yang anda sukai, dengan demikian anda sudah siap sedari dini, anda mahasiswa namun juga aktifis yang aktif berorganisasi, dengan ikut organisasi berarti anda tidak hanya berprofesi sebagai mahasiswa namun juga aktifis kampus. Anda bisa ikut dalam kepanitiaan, rapat-rapat, kegiatan outbond, kunjungan ke kampus lain dan proses pengambilan keputusan di kampus. Nah suatu saat anda lulus kuliah dan bekerja, maka anda akan terbiasa sibuk dengan profesi ganda.

12.2 Jangan berharap hasil *Instan*

Tetaplah berusaha untuk mewujudkan impian kita dengan sepenuh tenaga, meskipun harus ngesot untuk mencapainya. Kesempatan itu ada di depan kita, nah menjadi kewajiban kita bersama untuk menjemput kesempatan itu, jangan terlalu lama menunggu. Bukankah pekerjaan menunggu adalah sesuatu hal yang paling membosankan.

Berapa banyak kesempatan terlewatkan begitu saja, berapa banyak waktu terbuang sia-sia karena kita tidak berusaha sepenuh hati dan tenaga untuk mencapai yang terbaik. Terkadang meskipun sudah berusaha tetapi masih gagal juga, jangan terburu-buru menyalahkan orang lain dulu, jangan tergesa-gesa melempar kesalahan kepada faktor di luar kita, jangan-jangan usaha kita belum optimal, jangan-jangan kita lupa niat, jangan-jangan kita lupa berdoa, atau jangan-jangan anda lupa sedekah, jangan-jangan anda belum di restui orang tua anda.

Kesuksesan bukan sesuatu yang instan, sesuatu yang instan hasilnya tidak bisa di samakan dengan kesuksesan yang di rintis dari bawah. Cobalah amati para pengusaha seperti Chairil Tanjung yang merintis usaha Trans Corp nya dari bawah, kesuksesan Chairil tidak instan, karena itulah dia berhasil membangun bisnis mulai dunia hiburan hingga perbankan.

12.3 Dimensi Budaya

12.3.1 Beda Budaya Karyawan dan Pengusaha

Hasil analisis penulis selama menjadi *full time* karyawan dan *part time* pengusaha disertai pengalaman dari beberapa rekan dan keluarga, membawa penulis pada sebuah pemahaman tentang budaya yang dikembangkan oleh para karyawan dan pengusaha, kedua profesi ini memang berbeda secara harfiah, sejauh ini ada 4 hal yang menjadi *concern* penulis.

12.3.2 Risk Averse VS Risk Taker

Para karyawan yang saat ini sangat nyaman menduduki kursinya kalau boleh di bilang adalah orang orang yang suka menghindari resiko (*Risk Averse*). Mengapa penulis sebut begitu, karena mereka bekerja berdasarkan SOP dan ketentuan yang sudah ada, jarang sekali mereka melakukan penyimpangan dari *standard* yang ada, inovasi dan kreativitas seakan-akan dikebiri. Mr Ek OB di bank sebelumnya bekerja memiliki bakat di bidang musik. Di sela rutinitasnya bekerja dia masih sering mentas dari panggung ke panggung. Terakhir kali kontak dia akan membuka sebuah usaha yang masih terkait di bidang musik. Dengar-dengar sekarang udah *resign* dan menekuni bidang yang disukainya tersebut.

Menurut Poduška, *et. al.* (2022) seorang *intrapreneur* adalah seseorang yang berani dalam mengambil resiko, dia memiliki inovasi

dan siap mewujudkan idenya menjadi sebuah produk barang atau jasa yang menguntungkan bagi perusahaan. Ketika semakin banyak orang keluar dari zona nyamannya, maka inovasi akan semakin sering ditemui disebuah perusahaan. Senada dengan ahli yang sebelumnya diatas Vivek, V & Chandrasekar, K. (2023) dalam karyanya tentang dimensi intrapreneurship, *skill* dalam menghadapi resiko adalah salah satu poin pentingnya, ditambah dengan dimensi lainnya seperti konsep baru tentang perusahaan, proses inovasi, mau memperbaiki diri, proaktif, agresive, memiliki otonomi, budaya organisasi, sumberdaya yang ada, kompetensi karyawan dan dukungan dari pimpinan perusahaan.

Menjadi karyawan sejati berarti harus melebur dengan budaya dan aturan yang berlaku di tempat kerja. Nah proses peleburan tersebut ternyata banyak membunuh kreatifitas karyawan. Di bank lama penulis masih sering kali antar-karyawan dan atasan menggunakan bahasa asing untuk berkomunikasi, dengan demikian karyawan yang tidak terbiasa akhirnya menjadi terbiasa menggunakan bahasa asing. Bandingkan jika anda jago berbahasa Inggris, namun setiap hari anda tidak pernah menggunakannya, lambat laun penulis yakin kemampuan bahasa anda akan menurun.

Para pengusaha adalah para *risk taker*, mereka berani mengambil resiko yang bisa menambah omset mereka, meskipun terkadang juga malah kadang merugi. Mental berani mengambil resiko memang terasah sejak mereka memulai bisnis. Contohnya H.Arum Sabil. Beliau adalah contoh pengusaha sukses dari Jember, Jawa Timur yang berani mengambil resiko untuk menerjuni usaha yang belum pernah digeluti sebelumnya. Terbukti beliau berhasil membuka usaha peternakan ayam petelur, padahal beliau berangkat dari seorang petani tebu. Haji Arum juga sedang menyiapkan usaha di bidang peternakan sapi perah berskala besar.

12.4 Status Oriented VS Result Oriented

Bukan maksud hati menghakimi anda sebagai orang yang *status oriented*, penulis sendiri adalah seorang karyawan yang sedikit banyak menikmati status sebagai karyawan. Di masyarakat kita, orang awam pada umumnya sangat mengeluh-elukan karyawan, apalagi kalau anda seorang PNS yang berseragam *plus* dengan *name tag* sesuai instansi anda, anda pasti banyak mendapat pujian. Masih ingat cerita laskar pelangi kan, di mana orang tua tokoh utamanya sangat menghormati orang yang berseragam, tidak peduli itu dari instansi apapun. Padahal belum tentu yang tidak berseragam itu tidak berprestasi dan tidak berduit. Sulit sekali memang untuk mengubah persepsi masyarakat tentang status karyawan swasta maupun PNS.

Para pengusaha yang cenderung tampil *casual* di kesehariannya sangat mungkin dianggap biasa-biasa saja. Padahal para pengusaha adalah deretan para orang-orang luar biasa. Di tangan mereka banyak tercipta lapangan pekerjaan, tercipta jasa dan produk yang dibutuhkan masyarakat. Akhir-akhir ini dengan banyaknya sekolah dan perguruan tinggi yang memang ingin menciptakan para pengusaha muda, lambat laun anggapan masyarakat tentang wiraswasta akan berubah.

Bob Sadino contohnya, penampilannya jauh dari mewah, sangat bersahaja. Selalu memakai pakain casual dan celana pendek yang sudah menjadi ciri khasnya, padahal dia bisa saja membeli setelah jas mahal dari desainer ternama. Panutan lain bagi para PNS adalah Pak Dahlan Iskan menteri BUMN yang berprestasi dan *low profile*, namun tegas dalam bertugas. Di saat bertugas ke luar kota, Pak Dahlan memilih untuk naik ojek ke tempat acara dan menginap di rumah warga setempat, daripada mematuhi aturan protokoler.

Berbeda sekali dengan Anggota DPR kebanyakan, penulis ya-kin masih ada anggota DPR yang sederhana. Namun bukti di

lapangan yang kita lihat, para anggota DPR selalu bersifat mewah dan menampakkan kemewahan, yang terkadang tidak sesuai dengan gaji asli mereka. Status dan hasil, itulah yang beredar di masyarakat, tidak bisa dipungkiri ada yang selalu bertujuan untuk mendapatkan status namun ada yang tidak peduli akan status, lebih bertujuan untuk mendapatkan hasil yang optimal.

12.5 Feminin Vs Maskulin

Istilah yang *feminin* dan *maskulin* ini penulis ambil dari *quote* Hofstede (2010). Kalau digunakan dalam pembahasan kita, maka sangat sesuai jika Budaya feminin yang cenderung menyukai ketenangan, kedamaian suasana, dan anti perubahan disematkan kepada pihak karyawan. Tenang dengan gaji bulanan dan insentif yang didapat, damai dengan rumah KPR dan anti dengan perubahan-perubahan.

Di lain pihak ada deretan pengusaha yang menurut penulis adalah orang-orang *maskulin*. Ada banyak juga wanita Indonesia yang profesinya adalah pengusaha, namun tetap meraka adalah orang-orang *maskulin*. Ciri-cirinya mereka menyukai tantangan, berani mengambil resiko, anti-kemapanan, *pressure* adalah santapan sehari-hari, ingin selalu ada tambahan pendapatan maupun prestasi.

Jika kita adalah seorang karyawan *full time* dan juga memiliki sampingan sebagai pengusaha di luar, akan sulit menentukan dimana posisi kita sebenarnya. Bisa kita kenali dari kecenderungan kita, apakah sebenarnya pekerjaan sebagai karyawan yang kita nikmati atau justru kita lebih menikmati kerja sebagai wiraswasta. Kita hidup di dua paradigma yang berbeda, oleh karena itu perlu sebuah sistem managerial yang efektif dan efisien.

Bedakan pendapatan kita dari kerja kantoran, pisahkanlah ke dalam dua tabungan berbeda sehingga kita bisa tahu berapa pendapatan

dan pengeluaran kita dari masing-masing sumber pendapatan yang kita miliki. Ada banyak Bank yang menyediakan jasa simpanan dan fitur-fitur menarik lainnya. Saran penulis karena semua bank pada umumnya libur pada hari Sabtu-Minggu maka gunakan fasilitas ATM atau Internet Banking untuk mempermudah transaksi harian anda tanpa datang ke bank.

Satu saran lagi yang mungkin bisa anda pertimbangkan, buka-lah rekening di bank yang melakukan transaksi di hari libur Sabtu-Minggu agar anda bisa tarik dan simpan uang di saat libur. Adakah bank yang buka hari Sabtu-Minggu, memang masih jarang yang buka Sabtu dan Minggu. Untuk hari Sabtu dan Minggu, saran penulis simpanlah di sebuah BMT sejenis BPR yang tetap beroperasi di *weekend*, namun BMT ini libur di hari Jumat.

12.6 Otak Kiri Vs Otak Kanan

Otak kiri identik dengan para karyawan, yang jarang melakukan inovasi, kurang kreatif dan tidak imajinatif, namun teliti, teratur dan terencana. Sedangkan otak kanan, adalah otaknya para entrepreneur yang selalu kreatif, berani berinovasi, kurang teliti namun memiliki ide ide yang cemerlang. Menurut Ippo (2011) pemilik otak kiri akan menyukai karakter pemilik otak kanan, begitu juga sebaliknya.

Jika anda karyawan namun memiliki ciri-ciri pemilik otak kanan, mungkin sebaiknya anda mulai memikirkan sebuah bisnis sampingan untuk mengasah kemampuan anda. Tidak mengapa jika anda belum siap meninggalkan profesi anda sebagai karyawan, anda tetap menjadi karyawan sembari berbisnis. Bagaimana jika anda seorang pengusaha dengan ciri-ciri otak kiri, sebaiknya anda mencari partner atau pasangan yang memiliki ciri-ciri otak kanan, jadi bisa seimbang, bukan berarti anda harus menjadi seorang karyawan. Karena pengusaha pun juga harus teliti dan pandai memprediksi untung dan rugi sebuah bisnis.

Penulis sangat setuju dengan Bang Ippo jika sekolah dan perguruan tinggi kita hampir semua fokus ke pengembangan otak kiri, jadi para siswa dan mahasiswa yang kebetulan kuliah di sekolah dan kampus konvensional siasatilah dengan ikut kegiatan ekstra kurikuler yang bisa mengasah kemampuan otak kanan kita. Kegiatan ekstra tersebut akan membuat kita bisa mengambil keputusan dengan baik, menyalurkan ide dan bakat. Di sekolah dan perguruan tinggi dibuka lebar pendaftaran untuk unit kegiatan seperti kegiatan menari, musik, olah raga, keagamaan, pencipta alam, dan sosial.

Saat sekolah dan kuliah penulis ikut beberapa kegiatan ekstra, yang paling berkesan dari semua dan penulis rasakan manfaatnya adalah ketika tergabung dalam Unit kegiatan Bulutangkis Universitas Brawijaya Malang. Motivasi awal penulis adalah ingin sibuk. Saat *diinterview* oleh panitia penerimaan anggota waktu itu penulis jawab motivasi bergabung di UABT-UB adalah karena ingin sibuk dan ingin belajar bulutangkis.

Ternyata ampuh, satu persatu kegiatan penulis ikuti, mulai menjadi hakim garis pertandingan bulutangkis di kampus tetangga, latihan rutin 3-4 kali seminggu, rekrutment atlet dan anggota baru, diklat, dan *seabreg* kegiatan khas UKM penulis ikut menjadi panitia nya. Akhirnya penulis dipercaya menjadi ketua umum UABT-UB selama satu periode, kesibukan semakin bertambah, di sinilah penulis mulai belajar *leadership*, *problem solving*, *budgeting*, promosi, manajemen konflik, *public speaking* dan marketing, MSDM, dan sebagainya.

Banyak cara untuk mengasah kemampuan otak kanan kita, salah satunya adalah aktif dalam organisasi. Di dalamnya berbagai macam hal positif bisa kita pelajari, suatu saat akan bermanfaat bagi kehidupan kita di masyarakat. Khususnya para pelajar dan mahasiswa, jangan buang waktu percuma, isilah dengan kegiatan yang positif sesuai de-

ngan bakat dan minta anda masing-masing.

Rute mahasiswa otak kiri: kos sendiri, kampus, kos pacar, begitu seterusnya sampai terjadi sesuatu. Rute mahasiswa otak kanan: kos sendiri, kampus, UKM, rektorat, tempat latihan, tempat *meeting*, UKM, kampus.

Rute karyawan otak kiri: rumah, kantor, mall, rumah. Rute karyawan otak kanan: rumah, tempat kerja sampingan, kantor, tempat kerja sampingan, rumah. Para karyawan otak kanan akan lebih banyak memiliki kegiatan, karena dia sempat untuk memiliki kegiatan tambahan di luaran, tidak semua waktu yang dia miliki dihabiskan mengabdikan di kantor. Namun semua semestinya seimbang antara kerja dan menikmati hidup. Jadi, jika sudah saatnya istirahat, libur atau cuti, maka pergunakanlah dengan baik dan bijaksana.

12.7 Pros dan Cons

Apa yang telah dijabarkan diatas bukannya tanpa plus minus. Semua hal yg kita ambil terkait pekerjaan pastilah memiliki resiko masing masing. Menjadi full time karyawan saja dan berstatus permanen biasanya akan mendapat benefit asuransi kesehatan, tunjangan hari tua dan KPR. Maka dari itu untuk yang masih outsourcing tunjukkanlah prestasi dan capability sehingga pihak HRD akan melihat dan mempertimbangkan posisi anda. Siapa tahu nasib berubah lebih baik,

Pekerjaan sehari hari telah banyak memakan waktu kita, kelelahan pasti membuat kondisi kesehatan kita rentan dengan yang namanya penyakit. Kalau kita mau mengambil resiko untuk bekerja part time juga, ingatlah untuk menjaga kondisi kesehatan kita. Asupan gizi yang seimbang, olah raga dan istirahat yg cukup akan mampu membuat kita tahan banting dalam setiap kondisi.

Resiko lainnya adalah merugi, bisnis sambilan tidak aman dari resiko merugi, sebaiknya pisahkan uang gaji kita agar tidak tercampur dengan uang kerja part time kita. Catatlah di excel atau buku jurnal secara berkala. Akan lebih baik jika ada rekening khusus untuk menampung dana kita. Setelah terkumpul, uang tersebut bisa kita simpan dalam bentuk deposito atau mutual fund.

Jika hasil perolehan kita dari kerja sampingan tersebut sudah setara dengan gaji atau bahkan melebihi. Ada baiknya kita mulai mempertimbangkan untuk memilih karir kita sebagai karyawan atau sebagai pebisnis. Jika setiap tahun gaji kita naek min 5% dari gapok, dan pendapatan kita dari bisnis bisa naek setiap bulan minimal 25% persen, masih mau jadi karyawan?. Resign aja, lebih leluasa, lebih nyaman.

12.8 I Hate Monday & TGIF

Saat senin tiba, tidak jarang kita lihat update status teman kita di IG dan WA Story dengan topic tentang kebencian mereka akan datangnya hari senin, ada yang malas, ada yang tidak suka ada yang malah bolos kerja. Mengapa hari awal bekerja malah diawali dengan kebencian, kemalasan dan tidak semangat, bukankah awal yang baik akan bisa membawa dampak positif bagi kita menjalani hari. I hate monday sudah membudaya, tidak hanya karyawan namun para pelajar dan mahasiswa juga anti dengan hari senin.

Berbeda sekali saat Jumat tiba, ramai-ramai status para karyawan berubah menjadi TGIF, *Thanks God It's Friday*, terima kasih hari ini Jumat, hari yang ditunggu-tunggu oleh para karyawan. Penulis juga sangat senang saat Jumat menjelang, karena kesempatan penulis untuk bisa kumpul dengan anak-istri dan keluarga besar di Jember. Sangat mengejutkan jika ada pengumuman tiba-tiba Sabtu harus masuk untuk

lembur atau *training*. Selain jam kerja yang panjang, sehingga tenaga kita sudah habis terkuras, sehari-hari sudah lembur sampai malam.

Bagaiman kalau di ganti saja I hate monday dengan I love monday, cintailah hari-hari yang kita lewati, dinikmati dan lakukan tugas-tugas kita dengan sebaik-baiknya. Untuk anda yang juga memiliki sampinga pekerjaan di luar, saat weekend tiba itulah justru saat dimana kita bisa fokus mengerjakan pekerjaan kedua kita tersebut, tidak ada istilah libur resmi untuk pengusaha, namun enaknya pengusaha bisa libur sewaktu-waktu dia memerlukan libur.

Bekerja itu sebuah ibadah, bukanlah sebuah beban. Ada jutaan di luar sana rekan dan keluarga kita yang justru bingung karena mereka melewati senin-jum'at tanpa sebuah kesibukan apapun, alias pengangguran, mau libur tiap hari, ya jangan kerja, mau tidak sibuk, ya jangan repot-repot buka usaha, masa depan anda sendirilah yang paling berhak menyusunnya.

12.9 Bekerja untuk Diri Sendiri Vs Bekerja untuk Orang Banyak

Bagi yang belum berkeluarga, bekerja adalah sebuah rangkaian proses penyelesaian tugas sehingga kita mendapatkan upah dari proses tersebut, selesai sampai di situ. Upah yang kita terima kita gunakan untuk memenuhi kebutuhan sendiri, menabung dan bersenang-senang.

Saat masih *single* dulu, penulis pun mengalaminya. Gaji habis untuk keperluan dan kebutuhan sendiri, tanpa terlalu memikirkan bahwa sebenarnya bekerja itu adalah jalan bagi kita untuk membantu dan berbuat baik bagi keluarga dan sesama. Dengan bekerja kita bisa melayani keperluan orang lain, dengan bekerja kita bisa memutar perekonomian, bisa menjadi tulang punggung keluarga dan bisa membayar zakat, bukankah itu sebuah jalan yang baik dan positif.

Saat terbangun di pagi hari semangat kita akan bertambah jika kita mulai memiliki persepsi yang lain tentang pekerjaan kita. Kebutuhan untuk berbuat baik terhadap sesama itu harus kita penuhi juga, karena pada dasarnya manusia diciptakan untuk berbuat baik pada sesamanya, seorang penjahat sekalipun, pasti memiliki keinginan untuk berbuat baik pada keluarga misalnya. Jika anda bekerja sebagai seorang customer service, pekerjaan anda membantu klien dan memberi solusi pada masalah mereka adalah sebuah pekerjaan mulia.

Beruntung sekali penulis pernah bekerja di sebuah bank yang memiliki tujuan mulia, untuk membantu meningkatkan taraf hidup masyarakat melalui program pemberdayaan yang di miliki, ada program pelatihan, seminar kesehatan, pengobatan gratis dan santunan ke tempat anak yatim. Penulis percaya dengan bekerja di sini, sebenarnya penulis tidak bekerja untuk diri sendiri namun ada ribuan bahkan jutaan keluarga *nasabah* yang terbantu.

Apakah anda masih merasa bahwa bekerja itu untuk membahagiakan atasan saja, atau untuk menjaga nama baik perusahaan? Itu perasaan yang wajar karena merekalah yang menilai kita dan memberikan gaji dan tunjangan lainnya sesuai waktu.

Bagaimana untuk anda yang *full time* karyawan dan *partime* pengusaha, apakah anda bekerja untuk diri sendiri ataukah untuk orang banyak? Yup anda sendiri pasti tahu jawababannya. Tetaplah bekerja dengan semangat untuk memberikan yang terbaik, karena jika kita memberi yang terbaik, apa yang akan kita terima suatu saat adalah yang terbaik pula.

Seorang pengusaha yang mampu membuka lapangan pekerjaan, secara langsung telah membantu masyarakat disekitarnya dengan cara mengurangi pengangguran yang semakin hari semakin bervariasi. Pengangguran di usia produktif menjamur di berbagai kawasan, baik

di kota hingga pelosok desa. Para wirausahawan lah yang berjasa mengurangi angka pengangguran tersebut.

Jarang sekali di keluarga yang bekerja sebagai karyawan, rata-rata mereka mengembangkan industri rumah tangga yang terbukti bisa menyerap tenaga kerja dengan upah yang sesuai *standard*. Ayah penulis membuka usaha angkutan hasil pertanian dan gula merah, ada sekitar 20 orang lebih karyawannya. Sepupu penulis menjadi pedagang kacang, padahal dia tidak memiliki sawah atau ladang untuk menanam kacang, sekarang sudah memiliki dua karyawan, Sepupu dari ayah penulis mempunyai usaha kue, karyawannya juga sudah lebih dari lima orang.

Kontribusi para wirausahawan sangat terasa di masyarakat, apalagi jika usaha tersebut padat karya, maka pasti membutuhkan banyak tenaga kerja yang bisa diperoleh dari masyarakat sekitarnya. Bagaimana kontribusi para karyawan bagi masyarakat, para karyawan juga membuat roda ekonomi berputar, karena merekalah konsumen daripada para pengusaha.

Konsistensi adalah kunci yang sangat penting untuk diperhatikan di era yang semakin modern sekarang ini. Dengan konsistensi dalam membudayakan intrapreneurship dan inovasi, perusahaan dan karyawan akan merasakan manfaatnya (Paitoon, K & Limsiritong, K.,2022). Semua bisnis yang memiliki competitor, akan memikirkan bagaimana caranya untuk bertahan dan tetap memperoleh keuntungan yang bisa digunakan Kembali untuk kesejahteraan Bersama (Paitoon, K & Limsiritong, K.,2022).

Ide tentang inovasi, intrapreneurship dan entrepreneurship masih akan menjadi trending topik saat ini dan di masa depan (Gündoğdu, 2012). Menurut Gündoğdu (2012), manfaatnya tentu kita sudah tahu dengan adanya inovasi, perusahaan bisa menemukan ide baru dalam

berbagai hal untuk produksi mulai awal siklus hidup produk hingga akhir siklusnya, teknologi dan pemanfaatan pengetahuan lainnya. *Intrapreneurship* dan entrepreneurship juga memiliki manfaat yang juga berpengaruh signifikan ditengah kompetisi yang semakin ketat.

12.10 Simpulan

Kesuksesan itu bukan datang dengan sendirinya, melainkan diraih dengan kerja yang sungguh sungguh, perencanaan yang matang, dan doa serta sedekah yang ikhlas. Menunda sesuatu kesempatan sama saja akan menyulitkan kita suatu saat nanti. Kerjakanlah apa yang kita bisa kerjakan, sebelum kita tidak bisa mengerjakannya. Kerjakanlah apa yang sulit bagi kita, karena tidak pernah tahu akan ada kemudahan yang akan kita dapatkan.

Jumlah pengangguran yang meningkat, disertai ketidakterediaan lapangan kerja yang memadai, menyebabkan semakin banyak masalah sosial disekitar kita. Penulis optimis dengan kemaunan dari anggota masyarakat, khususnya karyawan, untuk turut membuka usaha. Jika dalam satu kantor ada 30 karyawan, dari 30 tersebut 15 orang memiliki usaha sampingan yang bisa menyerap tenaga kerja minimal 2 orang, maka akan ada 30 karyawan baru direkrut. Mari bersama-sama saling membantu satu sama lainnya. Dengan membantu orang lain, pada dasarnya kita juga telah membantu diri kita sendiri.

Ada banyak potensi diri yang belum sepenuhnya kita gali dan olah untuk menjadi sebuah keunggulan, bahkan sebagian besar potensi diri itu melemah karena kita terjebak di sebuah rutinitas yang bukan bidang kita. Jadilah kita harus mengikuti banyak sekali pelatihan-pelatihan, training dan pengembangan diri. Selalin biaya dan waktu terbuang, hasil dari semua pelatihan untuk mengurangi kelemahan diri kita akhirnya tidak mencapai sasaran. Banyak pekerja kantoran yang diikutkan untuk pelatihan demi lulus sebuah sertifikasi, sertifikat di

peroleh namun keahlian nya masih belum di atas rata-rata.

Fokuslah kepada kelebihan yang kita miliki, jangan terlalu hiraukan kekurangan kita. Jangan jadikan kekurangan itu hambatan bagi kita untuk maju. Berapa banyak waktu terbuang hanya karena kita ingin memperbaiki kelemahan kita, sementara kelebihan kita abaikan begitu saja.

Kemampuan berfikir positif yang di latih setiap hari akan membawa dampak positif pada setiap pekerjaan yang kita lakukan. Orang yang selalu berfikir positif ketika menemui kegagalan akan menganggapnya sebagai sebuah proses belajar menuju sukses. Orang yang selalu menyikapi sesuatu perubahan dengan negatif akan sangat terpuruk di saat menghadapi suatu ketidakberhasilan. Karena hidup hanya sekali, sebaiknya menurut penulis, dibuat positif sajalah, hilangkan semua prasangka dan niatan jelek kita.

Memulai untuk berfikir positif itu tidaklah sesulit yang kita bayangkan, seperti merubah sudut pandang kita dari yang sebelumnya selalu menghakimi orang lain, berubahlah dengan cara melihat orang lain lebih dekat lagi, kenali, pelajari, pahami dan ambil sisi positifnya. Apa semua negatif, tidak semuanya begitu, sebaliknya tidak semuanya positif. Ambil yang baik dan buanglah buruknya, niscaya kita akan selalu bisa *survive* dalam setiap permasalahan yang kita hadapi.

Semoga etos-etos positif tersebut di atas bermanfaat, kalau ada baiknya sampaikanlah ke keluarga, teman, dan relasi anda. Jika ada jeleknya sampaikanlah ke penulis agar bisa dijadikan masukan untuk ke depannya.

Terakhir, mengundurkan diri bukanlah akhir dari segala-galanya bagi karir anda. Jangan khawatir, karena *resign* adalah awal dari proses anda menjadi diri anda yang sejati.

Jangan pernah sekalipun melakukan korupsi. Korupsi akan me-

rugikan anda sendiri, keluarga, dan orang-orang di sekitar anda hingga masyarakat luas. Mengurangi korupsi di Indonesia bisa kita mulai dari diri sendiri, sehingga kita menjadi pribadi yang lebih memiliki integritas ketika berada pada lingkungan masyarakat Indonesia yang beragam karakternya.

DAFTAR PUSTAKA

- Aina, Q & Solikin, Ikin. (2020) Entrepreneurship and *Intrapreneurship* : How Supporting Corporate Performance, *Review of Integrative Business and Economics Research*, Vol. 9, Supplementary Issue 1, 288-297.
- Antonicic, Bostjan., Hisrich D. Robert., 2001. *Intrapreneurship: Construct refinement and crosscultural validation*. *Journal of Business Venturing*, Elsevier Science Inc.
- Ann Wen Seng (2008), *Rahasia Bisnis Orang Cina*, Hikmah, Jakarta.
- Businessweek (2004), *The man who Could Have Been Bill Gates*.
- Dentchev, N. et. al (2016). Embracing the variety of sustainable business models: social entrepreneurship, corporate intrapreneurship, creativity, innovation, and other approaches to sustainability challenges, *Journal of Cleaner Production*, Vol. 113, 1-4.
- Elert, N. et. al (2019). *Intrapreneurship and Trust*, *IFN Working Paper*, 1280, Research Institute of Industrial Economics.
- Elert, N & Stenkula, M. (2022). *Intrapreneurship: Productive and Non-Productive*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 46(5), 1423–1439.
- Esqbs., 2018. Model Design Thinking. <https://esqbs.ac.id/> viewed 13 March 2018
- Eqqi Syahputra, (2022). CNBC Indonesia. <https://www.cnbcindonesia.com/lifestyle/20220222141603-33-317345/intip-gurita-bisnis-raffi-ahmad-sumber-cuan-selain-ngartis>.

- Gündoğdu, Mehmet Çağrı (2012). Re-Thinking Entrepreneurship, *Intrapreneurship*, and Innovation: A Multi-Concept Perspective, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Vol. 41, 296 – 303.
- Gonzales-Serrano H Maria. et. al. (2018). Entrepreneurial and intrapreneurial intentions of sports science students: what are their determinant variables?, *Journal of Physical Education and Sport*, Vol. 18 Issue 3, 1363 – 1372.
- Hanaco, Indah (2011). Belajar Dagang Dengan Orang Tionghoa, Agogos Publishing, Jakarta,
- Hofstede, Greert, gert jan hofstede and Michael minkow. Culture and organizations: 3ed. New York: McGraw Hill: 2010
- Ideo., 2015. *The Field Guide to Human-Centered Design*. 1st Edition, ISBN: 978-0-9914063-1-9: Canada
- Irmayanti Meliono, dkk. MPKT Modul 1 : Lembaga Penerbitan FEUI, Jakarta, 2007
- Ippo Right Santosa , 7 keajaiban Rezeki , Gramedia, Jakarta, 2011
- KBBI (2022), Definisi Etos Kerja, KBBI Online.
- Kim-Yin Chan. et. al. (2017). Who Wants to Be an Intrapreneur? Relations between Employees' Entrepreneurial, Professional, and Leadership Career Motivations and Intrapreneurial Motivation in Organizations, *Frontiers in Psychology*, Vol 8, 1-11.
- Kotler, P & Keller, Kevin L (2006), Marketing Management, 12ed, Pearson Prentice Hall, New Jersey.
- Kotler, P (2002), Trade in Marketing Management, Pearson Education.
- Nadjib, M (2011). Agama, Etika dan Etos Kerja dalam Aktivitas Ekonomi Masyarakat Nelayan Jawa, *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan*, Vol. 21. No. 2.

- Neesen. C.M., Petra. et. al. (2019). The intrapreneurial employee: toward an integrated model of intrapreneurship and research agenda, *International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol 15, 545-571.
- Margiono A, M., 2011. *Menuai Inovasi Lewat Design Thinking*. Edisi minggu Bisnis Indonesia
www.bisnis.com
- Marcus Buckingham & Donald O Clifton, *Now Discover Your Strengths*, Simon & Schuster Sydney Australia; 2005
- Paitoon, Komkrit & Limsiritong, Karnjira (2022). Confirmatory Factor Analysis of *Intrapreneurship* in Automatic Identification Technology for Technology Disruption in Thailand, *Rajabhat Chiang Mai Research Journal*, Vol. 23 No.3, 109-125.
- Poduška, Zoran., Stojanov, Todor., Stajić, Snežana., Hadrović, Sabahudin (2022). *Intrapreneurship* as a Proxy for the Improvement of Existing and Introduction of New Technologies. *5th International Scientific Conference Proceeding*. 303-314.
- Parker C. Simon., (2011). *Intrapreneurship* or Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*
- Rojuaniah, Sule T Ernie, Joeliaty, Sutisna., 2016. The Factors influence *Intrapreneurship* Behavior in Construction Company. *International Journal of Scientific & Technology Research*.
- Soltanifar, M. et. al (2021). *Digital Entrepreneurship: Impact on Business and Society*, Springer.
- Salusi (2022) <https://sport.detik.com/sepakbola/uefa/d-6136901/zidane-ungkap-rahasia-madrid-sukses-hat-trick-juara-liga-champions#:~:text=Zinedine%20Zidane%20pernah%20sukses%20besar,Liga%20Champions%20tiga%20kali%20beruntun>

Tradingeconomic., 2018. Corruption Rank 2018. <https://tradingeconomics.com/indonesia/corruption-rank>

Wahyudi, Slamet (2012), 8 Filosofi Horor full time karyawan part time pengusaha. Jakarta: nulisbuku.

Wahyudi, Slamet (2019), Encouraging Employee's *Intrapreneurship* Habit to Reduce Corruption, *Jurnal Bisnis Terapan*, Vol. 3 No. 01. Hal 1-8.

UII, 2017. Pidato Rektor, www.uii.ac.id

Verbeke, A & Wenlong, Yuan (2022). Rethinking intrapreneurship in the established MNE, *Global Strategy Journal*, Vol. 12, 738–758.

Vivek, V & Chandrasekar, K. (2023). Dimension of *Intrapreneurship*, *Emerging enterprises Prospects & Promises*, 16-22.

<http://kampus.okezone.com/read/2012/05/11/373/627975/kampus-harus-dukung-pertumbuhan-wirausaha>

<http://www.antaraneews.com/berita/1307892855/tukul-terapkan-disiplin-sebagai-kunci-sukses-2011>

<http://sosok.wordpress.com/2006/12/11/sampah-plastik-prestasi-baedowy/>

www.sidogiri.net; 2012

<https://nasional.kompas.com/read/2022/09/21/01000051/data-kasus-korupsi-di-indonesia-tahun-2022#:~:text=Kasus%20korupsi%20di%20Indonesia%202022&text=Dilansir%20dari%20laman%20resmi%20KPK,dan%20mengekskusi%20putusan%2051%20perkara.>

<https://dataindonesia.id/ragam/detail/kejaksaan-agung-tangani-371-kasus-korupsi-sepanjang-2021>

<https://www.universitylabpartners.org/blog/entrepreneur-vs-intrapreneur-whats-the-difference>

<https://www.cnnindonesia.com/nasional/20220822072452-12-837328/fakta-fakta-kasus-dugaan-suap-rektor-unila>

<https://surabaya.go.id/id/berita/64376/umk-surabaya-2022-tertinggi-se->

<https://hot.liputan6.com/read/4877382/6-transformasi-norman-kamaru-dari-awal-viral-hingga-kini-penuh-kontroversi>

<https://www.kompas.com/stori/read/2022/09/03/080000279/biografi-raden-saleh-sang-pelukis-raja?page=all>

<https://kumparan.com/kumparanwoman/kisah-cinta-mark-zuckerberg-and-priscilla-chan-bertemu-di-tempat-yang-tak-terduga-1vRXP4QC7cN>

<https://ekonomi.bisnis.com/read/20220319/9/1512926/pengusaha-ri-baru-34-persen-butuh-14-persen-untuk-jadi-negara-maju>

<https://smkmumbay.sch.id/2021/05/12/tagline-smk-bisa-benarkah-lulus-langsung-bisa-kerja-ini-buktinya/>

http://www.munich-business-school.de/intercultural/index.php/Culture_shock,_Re-Integration_and_Re-Entry_culture_shock_-_Managing_Cultural_Differences

GLOSARIUM

Intrapreneurship adalah upaya wirausaha yang dilakukan dan terjadi didalam sebuah organisasi atau perusahaan

Absolute advantage : keunggulan mutlak

Bottom-up : Ide dari karyawan/bawahan yang diterima oleh atasannya

BUMN : Badan Usaha milik negara

BUMD : Badan Usaha milik daerah

Bazaar : Acara seperti pameran

Business Woman : Wanita pekerja/pengusaha wanita

Circle : Lingkungan sekitar

Competitive Advantage : Keunggulan kompetitif

Comparative Advantage : Keunggulan perbandingan

Cash on hand : Gaji diterima langsung secara cash bukan ditransfer

Child Labour : Anak dibawah umur yang bekerja

Check Up : Periksa ke dokter

Comfort Zone : Zona nyaman

Culture Shock : Tahap ketidaknyaman berada ditempat baru

Demanding : sangat banyak tekanan.

Domino effect : Terpengaruh dari femonema yang terjadi.

Design Thinking : Metode untuk menciptakan inovasi baru dengan tahapan Empati, Definisi, Ide, Prototipe, Tes

Employee get employee : Program karyawan merekomendasikan temannya

Employee of the month : Karyawan terbaik pada bulan tertentu

Etos : Semangat kerja yang menjadi sebuah ciri khas
Fraud : Kecurangan
Full time : Bekerja penuh
Filosofi Metode : Pemikiran
First mover: Yang pertama kali memulai usaha
Followers: Pengikut di media sosial
Free Market: Pasar bebas
Free Trade : Perdagangan bebas
Franchise : Membeli hak merek
Feminin: Menyukai ketenangan
Globalisasi: Proses semakin dekatnya jarak antar negara secara non geografis
Generasi Z: Generasi diatas millennial tahir mulai tahun 2000
Hero to Zero: Dari pahlawan jadi pecundang
Internal Vacancy: Lowongan internal
ID Card: Kartu Identitas
IPK: Indek Prestasi Kumulatif
Job Desk: Tugas yang ditentukan
KPK Komisi Pemberantasan Korupsi
Korupsi: Mengambil yang bukan haknya
KPR: Kredit Pemilikan Rumah
Low Profile: Rendah hati
Leap frog : Lompatan yang bisa jauh seperti katak
MNC : Multinational Corporation
Maskulin: Menyukai prestasi dan kesibukan
Nepotisme: Persekongkolan dengan rencana yang tidak baik
No Pain No Gain: Tidak bisa berhasil jika tidak mau berusaha
Outsourcing: Karyawan tidak tetap (kontrak)

Owner Pemilik usaha
Opportunity: Kesempatan
On Track: Masih dalam jalan yang tepat
Passive IncomePendapatan lain selain gaji utama sebagai karyawan
Pro-aktif: Siap mendukung secara langsung
Performance Appraisal Penilaian kinerja karyawan
Profit : Keuntungan
Part time: bekerja paruh waktu
Prototipe: Barang jadi yang belum diproduksi secara luas
Positive Psychology: Psikologi yang focus pada kelebihan yang dimiliki seseorang
Problem solving : Pemecahan masalah
Resign : Mundur dari pekerjaan yang dijalani
Reward : Biasa Tambahan pemasukan
Real Estate: Perumahan
Role Model : Panutan
Risk taker : Berani mengambil resiko
Risk averse : menghindari resiko
Start-Up : Usaha rintisan yang masih baru berjalan
Sharing : Berbagi pendapatan
Side Job : Pekerjaan Sampingan
SWOT : Strength Weakness Opportunity Threat
Strength : Kekuatan
SMK : Sekolah menengah kejuruan
Stagnant : Tidak berubah
Top Down : Perintah langsung untuk dikerjakan dari atasan
Turn Over : Perputaran karyawan (masuk dan berhenti)
Team Work : Kerja Sama

Threat : Ancaman

TKW : Tenaga kerja Wanita

The art of war : Seni dalam berperang

TGIF : Thanks God It's Friday

UMK : Upah Minimum Kota

UMKM : Usaha Mikro Kecil Menengah

Underestimate : Meremehkan

Up to date : Sesuai era

Workshop : Pelatihan

Weakness : Kelemahan

Window Shopping : Hanya melihat-lihat

Workaholic : Sangat rajin bekerja

Weekend : Akhir pekan

Zakat : Sebagian dari pendapatan untuk hal sosial dalam Islam

INDEKS

A

Absolute advantage: 39, 90, 93

B

Bazaar : 64, 72

BUMN : 7, 127

BUMD : 7

Business Woman : 67

C

Cash on hand : 63

Check Up : 45, 67

Child Labour : 67

Circle : 13, 37

Comparative Advantage : 39, 90,
91

Comfort Zone : 73, 114

Culture Shock : 39, 114, 116

D

Demanding : 5

Domino effect : 7

Design Thinking : 15, 19

E

Employee of the month : 17

Etos : 37-39, 59, 62, 67, 68, 72,
79, 83, 97, 102, 103, 106,
116, 123, 137

F

Feminin: 128

First mover: 39, 113, 114

Followers: 56

Franchise : 113, 121

Fraud : 7, 12, 17

Free Market: 105

Free Trade : 104, 105

Full time : 14, 37, 41, 71, 119,
125, 128, 131, 134

G

Generasi Z: 18

Globalisasi: 10, 102, 121

H

Hero to Zero: 66

I

ID Card: 40

Internal Vacancy: 21

Intrapreneurship: 1, 3-19, 22-26,
28, 30, 31, 35, 36, 57, 126,
135

J

Job Desk: 71

K

KPK : 7, 17, 18

KPR: 79, 80, 128, 131

Korupsi: 3, 5, 7, 8, 10, 12-18, 22,
24, 28, 39, 68, 137, 138

L

Leap frog : 123

Low Profile: 53, 55, 127

M

Maskulin: 128

MNC : 7, 9,

N

Nepotisme: 7

No Pain No Gain: 46

O

Outsourcing: 36, 37, 80, 131

Opportunity: 44, 46, 48,

On Track: 64

Owner : 54, 113

P

Part time: 14, 37, 41, 62-65, 71,
76, 81, 98, 119, 125, 131,
132

Performance Appraisal : 12

Passive Income : 4

Pro-aktif: 9

Problem solving : 115, 130

Profit : 14, 29, 76

Prototipe: 15, 19

R

Resign : 4, 5, 14, 39-41, 50, 69,
82, 87, 88, 114, 125, 132,
137

Reward : 11, 13, 16, 19, 20, 26-
31, 46, 98

Role Model : 10, 81, 82

Risk taker : 125, 126

Risk averse : 125

S.

Sharing : 5

SMK : 51, 62, 65, 66, 88

Stagnant : 62

Strength : 44, 88

SWOT : 44, 47, 123

T

Team work : 40

TGIF : 132
The art of war : 76
Threat : 48
TKW : 64, 65
Top Down : 6, 9, 10
Turn Over : 14

U

UMK : 5
UMKM : 9
Underestimate : 49
Up to date : 103

W

Weakness : 44, 45, 48
Weekend : 64, 91, 98, 119, 129,
133
Window Shopping : 73
WorkShop : 35
Workaholic : 83

Z

Zakat : 67, 133

