

**Erick Muhammad Henrizal, SE.MM**

# **MEMBANGUN JIWA ENTREPRENEUR**



**Erick Muhammad Henrizal, SE.MM**

**MEMBANGUN JIWA ENTREPRENEUR**

**La Good's**  
Publishing

**La Good's**  
Publishing

---

## **MEMBANGUN JIWA ENTREPRENEUR**

---

Penulis :

Erick Muhammad Henrizal, SE.MM

Penerbit:

La Goods Publishing

Editor:

Lilis Sulastrri, M.M

Desain Sampul & Layout:

Yodi W. Rosyadi

April, 2014

Hak Cipta dilindungi oleh undang-undang.  
Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian  
atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

---

ISBN: 978-602-18063-7-1

---



## **KATA PENGANTAR**

### **MEMBUAT MESIN BISNIS**

**K**alau kita lihat saatnya setiap bank sedang gandrung membuka cabang-cabang di setiap kecamatan atau setiap daerah yang dilihat ramai, strategis, memiliki jumlah masyarakat yang banyak, dan mendekati nasabah. Selain untuk memudahkan akses dan meningkatkan pelayanan kepada para nasabahnya, juga dengan kantor yang dekat dengan konsumen, bisa menambah pelanggan sehingga peningkatan omzet sampai branding bank semakin mudah dicapai.

Tidak terkecuali, apakah bank yang tergolong swasta maupun bank yang dimiliki pemerintah, semua berlomba merebut hati pelanggan. Mulai dengan meningkatkan jumlah pinjaman dengan bunga rendah, sampai dengan membuat ATM di samping kantor, dan di beberapa tempat yang banyak dikunjungi masyarakat. Mulai dari pasar, mal, kampus-kampus dan lain sebagainya. Sehingga ketika pelanggan ingin mengambil uang begitu mudah dan terkesan ada di mana-mana.

Tetapi kelemahannya senantiasa ada dan tidak bisa dielakkan oleh setiap ATM. Ketika pengguna mau mengambil uang di ATM tidak bisa karena uang habis, kondisi ATM eror, dan berbagai kendala lainnya, sehingga pengguna kecewa dan gigit jari. Tidak hanya itu, kemudahan dan berbagai fasilitas yang ditawarkan ATM seringkali merugikan pengguna, mulai dari jumlah potongan yang besar setiap bulannya ketika memakai ATM, kartu ATM yang kemakan mesin ATM, bahkan ada yang tertipu dengan berbagi

modus penipuan di mesin ATM. Sering kali tersiar kabar kalau orang yang kehilangan uang di mesin ATM, atau juga mesin ATM dibobol maling dengan jumlah miliaran rupiah.

Itulah salah satu filosofi yang mendasari membuat buku ini, bertahun-tahun terjun di dunia bisnis dapat pengalaman dan ilmu yang luar biasa di lapangan. Ada keinginan yang mendalam bisa berbagi ilmu bisnis sehingga para pembaca tidak pernah kehabisan ide untuk membuat ide bisnis, mengembangkan bisnis, sampai menjadi raja dibidangnya.

Ibarat mesin ATM yang sekarang berada di mana-mana dan sudah menjadi dekat dengan pelanggan, tetapi masih ada celah dan kekurangannya. Keinginan membuat buku ini, agar pembaca bisa membuat mesin bisnis yang tiada pernah macet, merugikan diri dan orang lain, dan berada di mana-mana mesin bisnisnya, sehingga ketika membutuhkan dana atau penghasilannya bisa berlipat-lipat dan dari berbagai mesin bisnis.

Namun hal itu tidaklah mudah semudah bermimpi yang kapan pun bisa. Tetapi segala sesuatu bisa diawali dengan mimpi yang kemudian diwujudkan menjadi sebuah kenyataan. Lagi-lagi yang namanya *dreams come true* atau mewujudkan mimpi tidaklah mudah, butuh kerja keras, kerja cerdas, dan komitmen yang tinggi dalam mengarungi pembuatan mesin-mesin bisnis yang berada di mana-mana.

Kelemahan di antara para pemula bisnis adalah mereka kaya akan mimpi, kuat akan harapan, tetapi lemah dalam eksekusi. Banyak orang yang gagal ketika melakoni penggarapan mesin bisnis karena tidak siap secara mental, tidak memiliki keyakinan kuat kalau dirinya akan hebat dan sukses.

Cobalah belajar pada ATM yang memanjakan pengguna, meskipun terkadang suka rusak, tetapi besok lusa berguna dan bisa dimanfaatkan lagi. Kenapa kita tidak bisa membuat mesin bisnis yang terkadang rusak tetapi harus cepat diperbaiki, bahkan dari awal harus bisa dilihat dan dipantau terus bagaimana agar mesin bisnis ini bisa terus beroperasi dengan baik.



Rasanya setiap orang bisa melakukannya. Tidak usah menunggu keajaiban, menyumpah dan menyalahi keturunan dan keluarga, tetapi mulailah dari sekarang, dari nol dan yakinkan semua orang adalah pembuat, pemilik, dan yang menikmati mesin bisnisnya. Tinggal bagaimana setiap orang itu menggali potensi diri dan menemukan passion bisnisnya di bidang apa. Selanjutnya cintailah sepenuhnya bidang itu sampai benar-benar merasakan kenikmatan dalam menjalankannya.

Buku ini semoga bisa menjadi penyulut motivasi sekaligus *guide* dalam membangun kerajaan bisnis dan menciptakan mesin-mesin bisnis, sehingga setelah kita berlelah dan bersusah payah membangunnya, di kemudian hari kita santai karena mesin-mesin bisnis itu telah bekerja pada kita yang membuatnya. Semoga demikian dan selamat berjuang.

## DAFTAR ISI

Kata Pengantar .....	I
Daftar Isi .....	V
1	
Kenapa Harus Berwirausaha?.....	1
2	
Mengali Potensi dan Menjaga Motivasi .....	33
3	
Memilih Wirausaha yang Dicintai .....	51
4	
Manajemen Pengembangan .....	83
5	
Pikirkan Hasil Lewati Proses .....	111
6	
Kreatif dan Inovatif Tanpa Batas .....	141
Daftar Pustaka .....	173
Glosarium .....	177
Indeks .....	179
Profil Penulis .....	183



# 1

## KENAPA HARUS BERWIRAUSAHA?

Sekarang ini begitu banyak pelatihan dan pendidikan kewirausahaan yang diadakan tingkat siswa, mahasiswa dengan dikelola oleh lembaga professional atau lembaga-lembaga non profit. Bahkan hampir di setiap Perguruan Tinggi, baik swasta maupun negeri, yang memasukkan mata kuliah kewirausahaan dalam salah satu sajian mata kuliahnya.

Tidak hanya itu, sumber bacaan dan bahan-bahan yang bisa dijadikan rujukan untuk meraih sukses di bidang wiraswasta pun begitu banyak menghiasi toko-toko buku. Termasuk juga bahan-bahan kuliah dengan tema dan pembahasan yang bombastis, dan begitu mudahnya meyakinkan orang bahwa sukses di bidang wiraswasta itu mudah. Semua buku itu begitu mudah dijumpai di pasar buku atau toko-toko buku terdekat.

Terlepas banyaknya pendidikan dan pelatihan kewirausahaan, referensi yang disebut-sebut yang bisa menginspirasi pembaca itu, dan sumber pembelajaran agar orang semakin professional di bidang kewirausahaan, maka semakin memperkuat bahwa gema kewirausahaan sudah dirasakan perlu dimiliki, perlu dikembangkan dan disebarluaskan spirit kewirausahaan ke berbagai lapisan.

Karena negara ini sangat merindukan para pengusaha yang kreatif, inovatif yang mampu menciptakan peluang pekerjaan sehingga mereduksi jumlah pengangguran yang setiap tahun terus bertambah. Tidak hanya itu, konon katanya dengan bertambahnya

para pengusaha, maka beban pemerintah menjadi berkurang. Pasalnya pemerintah tidak harus mengeluarkan biaya untuk operasionalisasi gaji pegawai.

Berbeda dengan banyaknya pengusaha atau masyarakat yang melakukan wiraswasta, secara tidak langsung pemerintah dibantu pendapatannya oleh para pengusaha, terlebih pengusaha itu melakukan interaksi jual belinya dengan pihak luar negeri. Jadi menambah devisa untuk negara. Ini pula yang menjadi faktor pendukung kemajuan di negara-negara Eropa dan Barat dengan jumlah pedagang atau pengusaha lebih besar dibanding pekerja pemerintah (PNS).

Namun sebegitu pentingnya kewirausahaan ini, sehingga layak dipertanyakan, kenapa harus menjadi wiraswasta? Apakah dengan berwiraswasta ini orang akan menjadi sukses? Inilah pertanyaan-pertanyaan yang sederhana tetapi membutuhkan jawaban yang banyak dan panjang. Karena tidaklah mudah menciptakan *mindset* sebagai pengusaha, membuat dan mengembangkan usaha sendiri. Banyak faktor dan variable yang membuat seseorang sanggup memutuskan untuk menjadi pekerja di bidangnya sendiri. Di tambah lagi yang namanya urusan kesuksesan sangatlah relatif, dan lagi-lagi orang bisa sukses di bidang yang digeluti dan dicintainya, tidak selamanya di bidang wiraswasta.

Oleh karena itu, harus benar-benar dirumuskan bagaimana caranya agar seseorang dengan kesadaran, keberanian, dan keyakinan bahwa memutuskan untuk menjadi seorang pengusaha untuk berwirausaha atau berwiraswasta itu tepat. Jangan sampai membuat keputusan yang 'latah', yaitu ketika orang lain sedang gandrung dan tren dunia wiraswasta atau wirausaha, lantas langsung terjun bebas ke dunia entrepreneur.

Dunia bisnis adalah dunia yang membutuhkan *passion* yang kuat, tidak hanya impian, tidak hanya modal, dan tidak hanya harapan sukses ketika melihat orang lain yang sudah sukses terlebih dahulu. Jadi pertimbangkan dan lihat lagi keputusannya kenapa memilih jadi wiraswasta atau wirausaha?



### **Jalan Menuju Sukses**

Judul bab ini langsung mempertanyakan kenapa harus menjadi atau memilih wiraswasta? Padahal peluang lain yang lebih menyenangkan, santai dalam bekerja dengan suasana kerja yang nyaman dan mengasyikkan begitu banyak. Misalnya seorang anak yang sudah dijamin masa depannya ketika bekerja nanti. Karena pada prinsipnya sudah pasti para orang tua, akan mengamankan jalan kesuksesan anak-anaknya.

Untuk anak-anak yang sudah pasti ketika mengetahui masa depannya sudah ditentukan orang tua, dan posisi kerjanya ada di tangan orang tua, maka ketika kuliah atau belajar pun bisa ditebak, dia akan santai dan tidur nyenyak. Berbeda kondisinya dengan mahasiswa yang masa depannya masih tidak jelas atau belum bisa dipastikan seperti apa. Alias dia adalah mahasiswa yang tidak memiliki bapak sebagai pejabat atau pemimpin di salah satu perusahaan. Dia akan bekerja keras untuk meraih mimpinya. Banting tulang sejak dini demi masa depan yang cerah. Belajar yang giat tidak kenal menyerah demi kesuksesan di kemudian hari.

Di antara kedua mahasiswa ini yang sewaktu kuliahnya yang satu santai, leha-leha, maka dia kedepannya sudah bisa dipastikan akan mengalami ketidaksiapan mental, kemampuannya tidak terasah. Dia akan gagap ketika bekerja, tidak siap dengan persaingan dalam dunia kerja yang sangat tinggi kompetisinya, maka dia akan tersisihkan di medan sesungguhnya.

Sementara untuk mahasiswa yang sejak di bangku kuliah sudah bekerja keras, semangat dalam belajar dia akan terbiasa ketika menemukan berbagai kendala dalam bekerja. Ketika gagal dia akan mudah untuk bangkit lagi, dan kembali melakukan rutinitas dalam mewujudkan mimpi yang sukses di bidang apa pun yang digelutinya. Ketika masa-masa sulit selama kuliah, secara tidak langsung telah mengasah dirinya untuk kuat terhadap berbagai cobaan, masalah pekerjaan atau masalah hidup, maka dia akan keluar menjadi pemenangnya.

Terlebih lagi kalau keduanya terjun pada dunia wiraswasta atau wirausaha. Namun jika keduanya terjun pada dunia wiraswasta,



ceritanya akan lain. Untuk mahasiswa yang terbiasa dengan situasi dan kondisi sulit, dia akan terus bisa bergeliat dan mengembangkan sayap-sayapnya. Dan untuk mahasiswa yang tidak biasa dirinya akan terpaksa untuk mandiri, dipaksa untuk kreatif, dan didorong untuk bangkit dari keterpurukan. Mau tidak mau medan wiraswasta akan membuat dirinya untuk terus berjuang dan berjuang agar bisa berjalan bahkan berlari dengan wiraswasta lain.

Memang alangkah lebih baiknya dari awal sudah disiapkan segala sesuatunya untuk terjun ke dunia wiraswasta. Meskipun kata orang bahwa dengan berwirausaha adalah jalan membangun kerajaan bisnis yang membebaskan seseorang dari uang, tetapi kalau dari awal tidak disiapkan dengan baik, maka kesuksesan dalam bidang bisnis hanya tinggal omongan semata. Artinya kesuksesan dalam bisnis harus dari awal pula dibinanya, tidak instan, dan tidak pula simsalabim dalam waktu singkat.

Memang benar memilih jalan wirausaha adalah tepat untuk meraih impian sukses dan bebas dari finansial. Karena dengan berwirausaha seseorang bisa dengan leluasa mengeluarkan kemampuan, melakukan inovasi dan kreativitas, lebih menjadikan seorang wirausaha mandiri, matang secara mental dan banyak belajar pada pengalaman-pengalaman selama membangun kerajaan bisnisnya.

Orang-orang yang menekuni dunia wirausaha atau wiraswasta adalah orang-orang yang tidak tergantung pada orang lain. Tidak seperti karyawan yang bekerja capai tetapi untuk orang lain keuntungannya, alias untuk pimpinan atau pemilik perusahaannya. Kalau ada karyawan tersebut hanya sebatas bonus tahunan. Sementara kalau seseorang memilih menjadi berwirausaha dia akan mendapat keuntungan langsung dengan jumlah tanpa ada potongan lainnya.

Selain itu seorang berwiraswasta dia akan memiliki waktu leluasa dalam menjalankan roda perusahaannya, visi misi dan orientasi pengembangan perusahaannya dia sendiri yang membuat dan menjalankannya, aturan bisnisnya bebas sesuai dengan kehendak dan tujuan dari perusahaannya, dan tidak terikat waktu dan aturan



yang kalau bekerja pada orang lain, mau tidak mau harus mengikuti aturannya.

Seseorang yang memilih profesinya berwirausaha atau wira-swasta dia akan mendapatkan banyak pengalaman karena banyak hal yang akan dicoba dilakukan untuk mengembangkan usahanya; Banyak relasi karena akan berhubungan dengan berbagai orang yang berkaitan dengan bidang usahanya; Banyak potensi yang akan dimilikinya, karena ketika berusaha mengembangkan bisnisnya, dia akan diuji dengan berbagai persoalan yang itu akan mengekspose potensi-potensinya yang sebelumnya terpendam.

Jadi, orang yang akan memilih wiraswasta dia akan sukses, cepat atau lambat. Kalau sekarang belum juga menemukan moment yang tepat untuk sukses, tinggal urusan waktu gilirannya sukses. Bersabarlah kesuksesan akan segera datang menghampiri.

### **Wiraswasta atau Wirausaha**

Wiraswasta dan wirausaha kedua istilah ini sering dipakai tumpang tindih bahkan bergantian ketika dipakai dalam mewakili seseorang yang memiliki urusan bisnisnya. Kedua istilah tersebut memiliki pengertian yang sama, yaitu merujuk pada upaya atau usaha seseorang atau lembaga dalam mengembangkan kegiatan, bisnisnya, yang menghasilkan untuk meraih penghasilan lebih.

Istilah wiraswasta terdiri atas tiga kata, yaitu *wira* (manusia unggul, teladan, berbudi luhur, berjiwa besar, berani, pahlawan atau pendekar kemajuan, dan memiliki keagungan watak), *swa* (sendiri) dan *sta* (berdiri). Wiraswasta berarti manusia yang memiliki keunggulan, keteladanan dan akhlak yang baik untuk berdiri sendiri di dalam urusan usahanya dalam mendapatkan keuntungan atau manfaat darinya.

Untuk memastikan bahwa antara makna wiraswasta dan wira-usaha itu sama, kita bisa melihat kepada beberapa definisi wiraswasta yang diberikan oleh para pakar dan praktisi bidang bisnis tersebut. Berikut ini ada 6 definisi dari wiraswasta, di antaranya:

1. Menurut Soemanto (1984: 43), bahwa wiraswasta berarti keberanian, keutamaan, serta keperkasaan dalam mem-



### **Pendidikan Kewirausahaan**

Kalau ingin membangun kerajaan bisnis, mau tidak mau harus mendidik diri untuk menjadi seorang wirausaha yang baik. Mendidik diri bisa dengan mengikuti berbagai pelatihan, pendidikan formal, atau kursus kewirausahaan yang sekarang ini sudah semarak berbagai pelatihan, seminar, buku-buku bacaan seputar kewirausahaan.

Manfaatnya adalah selain menambah relasi karena ketika mengikuti pelatihan akan berinteraksi dengan peserta lain yang memiliki bisnis di bidang tertentu. Relasi ini dikemudian hari akan menjadi mitra atau klien. Kemudian manfaat lainnya menambah wawasan dan pengetahuan. Karena dalam pelatihan kewirausahaan juga akan diperkenalkan hukum jual beli, perihal pembuatan perjanjian atau MoU yang baik dan benar, sehingga para wirausahawan tidak mudah tertipu dan melek hukum, peminjaman modal ke bank dan lain sebagainya. Ini sangat bermanfaat untuk seorang pebisnis. Karena hal-hal ini akan bersentuhan terus setiap saat.

Manfaat lainnya ialah menambah pengalaman dalam bergaul dengan banyak orang yang memiliki karakter beragam. Kita semakin tahu cara mereka berkomunikasi, presentasi, menyampaikan ide dan melobi dan lain sebagainya. Dan bisa juga dalam pendidikan kewirausahaan itu akan mendapatkan ilmu tentang strategi marketing, promosi, dan lain sebagainya yang memperkaya kita untuk praktik di lapangan.

Memang ada anggapan pengusaha itu diturunkan dari orangtua atau keluarganya, tidak dilatih atau dididik. Misalnya karena orangtuanya adalah seorang pengusaha, maka dia akan diarahkan untuk melanjutkan kerajaan bisnis keluarganya. Tetapi bukan berarti itu segala-galanya. Karena banyak juga para pengusaha yang berangkat dari keluarga bukan pengusaha, seperti Chairul Tanjung yang berangkat dari keluarga tidak mampu, tetapi berhasil menjadi salah satu pengusaha top Indonesia. Itu artinya siapa pun bisa menjadi wirausahawan, sesuai dengan bidang yang digeluti dan dicintainya.



Wirausahawan milik siapa pun yang mau berjuang sungguh-sungguh untuk mewujudkannya. Adapun wirausahawan diturunkan, mereka telah dimudahkan dengan jalan dan guide yang sudah diwariskannya. Dia tidak susah payah membangun kerajaan bisnisnya dari nol, tetapi tinggal melanjutkannya. Berbeda dengan wirausahawan yang berangkat dari nol, dia harus mengawali dan ekstra keras membangunnya.

Seorang wirausahawan yang tidak diturunkan, mau tidak mau dia harus gaul, peka, dan aktif belajar dari buku, orang lain, dan pengalaman. Salah satu media untuk belajar menjadi wirausahawan, sebagaimana sudah disinggung tadi, bahwa dia harus belajar atau mengikuti pendidikan atau pelatihan sebagai wirausahawan.

Untuk pendidikan dan pelatihan kewirausahaan di Indonesia memang tergolong baru dan ketinggalan. Karena beberapa negara Eropa sudah merintisnya sejak tahun 1950-an, terutama di Amerika dan Kanada. Kemudian berkembang lagi tahun 1970-an, pendidikan dan pelatihan kewirausahaan ini banyak diadopsi dan dipraktikkan di universitas. Di Universitas atau kampus-kampus di beberapa negara Eropa mulai mengajarkan *enterpreneurship* atau *small business management* atau *new venture management* kepada para mahasiswanya.

Merasa penting dan terasa besar manfaatnya, maka pendidikan kewirausahaan ini mengalami perkembangan pesat. Pada tahun 1980-an, jumlah kampus di beberapa negara Eropa yang mengajarkan pendidikan kewirausahaan ini bertambah, kurang lebih 500 sekolah di Amerika Serikat memberikan pendidikan kewirausahaan.

Beberapa tahun kemudian, kewirausahaan mengalami perkembangan yang pesat. Tidak hanya pada bidang pendidikan dan pelatihan, tetapi mulai dipraktikkan dalam bidang perdagangan. Dirasa perlu, penting dan terasa manfaatnya, kewirausahaan ini pun mulai diterapkan di berbagai bidang lain, seperti industri, kesehatan, dan institusi-institusi lain seperti lembaga pemerintah dan lembaga swadaya lainnya. Mulailah disiplin kewirausahaan ini awal abad ke-20 diperkenalkan di beberapa negara Eropa lainnya, seperti Belanda

## 2

### MENGGALI POTENSI DAN MENJAGA MOTIVASI

Setelah kita yakin dan mantap dengan pilihan untuk menjadi seorang wirausaha, langkah berikutnya ialah kita melihat, menemukan, menggali, kemudian mengembangkan potensi yang ada dalam diri kita. Karena untuk menjadi seorang wirausaha yang hebat, sukses, dan mapan dibutuhkan potensi-potensi yang banyak sebagai bekal, pendorong, penggerak dan memainkan perannya dalam mengelola sebuah perusahaan atau kerajaan bisnis.

Jangan khawatir kita kekurangan potensi, jangan gelisah tidak bisa menggali dan mengembangkan potensi. Karena menurut hasil penelitian dalam ilmu kedokteran, kita adalah pemenang dari ribuan kontestan lainnya yang berhasil bertahan dan menjadi embrio bakal janin di kandungan sang ibu. Kemudian kurang lebih Sembilan bulan kita dilahirkan ke dunia untuk meneruskan perjuangan orangtua, para pemimpin terdahulu dan melakonkan peran yang berbeda-beda. Namun di antara lakon drama kehidupan yang berbeda ini satu sama lainnya saling mengisi dan bersatu padu, sehingga kelihatan harmonis dan indah dilihat.

Berarti sejak sebelum menjadi janin, kemudian besar dan lahir menjadi bayi, kita sudah dibekali kekuatan, kelebihan, dan keberbedaan dari yang lainnya. Kita sudah dibekali dengan berbagai potensi sebagai bekal dalam mengaruhi kehidupan yang keras, ketat, dan tidak kompromi. Kalau kita lengah dan tidak mengikuti perkembangannya, maka kita akan dikalahkan atau ditinggalkan oleh orang lain.



Tuhan Maha Tahu akan makhluk ciptaannya. Dengan kekuasaannya, Dia pastinya punya skenario dan tujuan mulia menciptakan kita semua ke muka bumi. Selain kelebihan fisik, akal dan pikiran, Tuhan juga sudah memberikan kelebihan-kelebihan lainnya yang bersemayam, sembunyi di balik ratusan otot, jutaan liter darah, dan balutan daging tebal yang menutupi tubuh ini.

Kelebihan dan kekuatan itulah potensi dasar yang menunggu kita selaku pemiliknya untuk dibangkitkan, dikembangkan dan dimanfaatkan demi kebaikan kita dalam mengelola sebuah perusahaan atau rintisan usaha yang sedang dibangun menuju kerajaan bisnis. Jangan kecil hati, karena pada prinsipnya setiap orang sudah memiliki potensi, tinggal menunggu waktu dan ikhtiarnya dalam menggali dan mengembangkan potensinya.

Ketika kita sudah yakin bahwa diri kita memiliki dan mengembangkan potensi yang luar biasa itu, pekerjaan berikutnya ialah menjaga semangat, senantiasa memotivasi diri sendiri untuk menjadi penguasa atau wirausaha sukses di bidang yang kita pilih. Karena dalam perjalanannya, akan banyak rintangan, halangan, godaan, dan riak-riak persoalan yang bisa membuat kita patah semangat, tidak bergairah. Terlebih kalau melihat orang lain sudah lebih maju, lebih cepat berhasil. Sementara diri sendiri masih jalan di tempat dan terus menuai hasil yang tidak sesuai harapan, atau gagal sama sekali. Jelas kondisi ini akan membuat mental drop dan susah untuk mengembalikan lagi semangat untuk bertarung di medan bisnis. Situasi dan kondisi inilah yang bisa dipulihkan dengan kita untuk terus menjaga spirit sebagai pengusaha.

### **Menggali dan Mengembangkan Potensi**

Untuk mengetahui kemudian menggali potensi diri, bisa dilakukan dengan berbagai cara. Kalau kita tergolong sebagai mahasiswa, kita bisa melakukannya dengan cara mengikuti berbagai kegiatan kemahasiswaan, mulai dari ikut pada kegiatan pencinta alam, paduan suara, olah raga (sepak bola, basket dan lain-lain), aktif terlibat dalam kegiatan kemahasiswaan tingkat jurusan,



fakultas atau universitas, aktif di kelompok kajian keilmuan, dan masih banyak unit kegiatan mahasiswa lainnya.

Mengikuti berbagai kegiatan akan membentuk kepribadian, pengenalan potensi diri, dan menguji kemampuan. Orang-orang yang awalnya diam di kelas, tetapi karena aktif di kelompok kajian dia akan terbantu untuk aktif di kelas ketika diskusi, membuat tulisan dan banyak berkenalan dengan berbagai pemikiran tokoh-tokoh nasional dan internasional. Atau untuk mahasiswa yang menyukai keorganisasian, dia akan dibentuk untuk menjadi *leader*, dan nanti akan bermanfaat ketika memimpin sebuah perusahaan.

Tidak ada salah dan banyak manfaat dengan aktif di berbagai organisasi kemahasiswaan, baik intra maupun ekstra, karena itu akan menambah wawasan, pengalaman, pengetahuan, ilmu, teman, dan peluang-peluang lainnya yang sebelumnya tidak terpikirkan, dan bermanfaat di kemudian hari ketika terjun ke lapangan atau setelah menjadi sarjana.

Banyak orang hebat dan sukses yang diawali ketika aktif di sebuah organisasi mahasiswa. Misalnya salah satu bisnis transportasi di Kota Bandung, yang menurut cerita berawal dari rekanan mahasiswa sewaktu kuliah. Selepas kuliah mereka tetap berkumpul dan membentuk bisnis jasa angkutan antara Bandung-Jakarta. Kemudian ada juga yang membuat bisnis kuliner, clothing, distro, dan factory outlet, yang ternyata trennya tidak hanya di Kota Bandung, tetapi juga mewabah di berbagai kota di Indonesia.

Tidak ada ruginya, yang jelas kita ketika aktif di organisasi banyak hikmah dan manfaatnya. Kita diajak untuk berpikir kreatif, inovatif, belajar menerima tantangan, risiko, dan menguji kemampuan-kemampuan. Kegiatan-kegiatan itulah yang dengan sendirinya telah memperlihatkan bakat, kemampuan, dan potensi diri yang bisa dikembangkan lebih jauh lagi.

Dalam organisasi akan berkumpul dengan kemampuan mahasiswa yang berbeda, kelebihan dan kekurangan yang saling mengisi. Misalnya ada yang jago ngomong, ada yang jago bikin konsep kegiatan, ada yang jago lobby, ada yang jago logistik dan



tersinggung, dan jangan khawatir tidak diterima. Kita harus menerima niat baik mereka, karena itu demi kebaikan kita juga.

Langkah ini merupakan langkah ketiga dari cara menggali dan mengembangkan potensi diri. Langkah ketiga ini tiada lain kita harus berkomunikasi dengan orang lain. Jadikan orang lain itu cermin untuk diri kita sendiri, yang bisa dilihat kekurangan, kelemahan, dan bahan refleksi untuk mencari kekurangan sekaligus mencari solusinya. Sehingga semakin intensif kita berkomunikasi dengan pihak lain, maka akan terbentuk konsep diri. Apalagi kalau orang lain itu senantiasa memberi kritikan, masukan dan saran-saran membangun lainnya.

### **Menjaga Spirit Berwirausaha**

Banyak faktor yang mengakibatkan seseorang terjun ke dunia bisnis. Jika di tanya anak-anak kecil mengenai cita-citanya, jarang sekali menjawab wirausaha adalah impiannya. Kebanyakan jawabannya adalah seputar dokter, presiden, pilot, guru. Tapi seiring waktu dan perkembangan usianya, maka cita-citanya itu akan memudar dan berganti menjadi beberapa cita-cita lain.

Perubahan cita-cita ini dipengaruhi oleh keluarga, lingkungan tempat tinggal, dan teman-teman semasa kuliah. Seorang anak yang memiliki ayahnya pedagang, maka lambat laun ayahnya akan mengajak dan mengajarkannya untuk menjadi pedagang. Begitupun ketika ayah atau orangtuanya adalah seorang guru, maka anak-anaknya peluang besar untuk menjadi guru pula. Hal yang sama pun ketika ayah atau ibunya adalah seorang dokter, maka besar harapan dan arah didikan dari para orangtuanya kepada anak-anaknya untuk menekuni dunia kesehatan.

Tetapi tidak sedikit pula yang antara anak dengan orang tua yang memiliki profesi yang bertolak belakang sama sekali. Misalnya ada sebuah keluarga di pinggiran pantai utara Jawa Barat yang cukup unik. Seorang ayah adalah ahli mesin dan membuka bengkel cukup terkenal di daerahnya. Begitu pun sang ibu yang juga seorang wiraswasta dengan menggeluti bidang konveksi yang memiliki cukup banyak murid dan karyawan. Tetapi ketiga anaknya ini



memiliki profesi yang berbeda-beda, dan satu pun tidak ada yang sesuai dengan profesi orangtuanya. Anak pertama adalah seorang guru, anak kedua adalah seorang aktivis sosial dan lingkungan, dan anak ketiganya adalah seorang pengusaha percetakan.

Setelah dilihat proses pendidikan, baik formal atau pun informal, ketiga anaknya mengalami perubahan orientasi cita-cita sejak sekolah di Perguruan Tinggi. Anak-anaknya itu mengalami banyak perubahan prinsip dan mimpi di masa depan dalam urusan profesi. Mereka banyak dipengaruhi ketika aktif semasa kuliah, buku yang dibacanya, dan teman-temannya. Dan ketiga anaknya ini begitu mencintai profesinya.

Hal yang sama pun terjadi kepada para pengusaha hebat seperti Mark Zuckerberg yang menyukai dunia internet dan memutuskan untuk keluar dari kuliahnya. Bidang yang sama juga digeluti oleh Steve Jobs, Bill Gates, yang menurut kabar mereka berangkat bisnis karena hobi dan kecintaannya pada dunia perangkat lunak dan keras komputer. Begitu juga dengan seorang teman yang sama sekali tidak pernah mengecam pendidikan formal tentang IT, tetapi sekarang dia begitu fasih dan mahir ketika dimina menjadi narasumber menjelaskan IT. Tidak sedikit juga dia mendapat penghargaan dan prestasi di bidangnya. Itu semua berangkat karena rasa cinta dan suka bidang IT.

Sementara Tung Desem Waringin, seorang motivator ulung yang masuk pada trainer elit Indonesia, yang merasa kesal karena ketika orangtuanya sakit tidak bisa maksimal mengobati orangtuanya karena keterbatasan dana. Pengalaman pahit ini memicunya untuk membuka bisnis sendiri dan walhasil dia bisa sukses dan kalau orangtuanya sakit, bisa membawanya ke rumah sakit top bahkan di luar negeri sekalipun. Kemudian ada juga Mario Teguh yang keduanya adalah awalnya seorang karyawan yang merasa bosan untuk menjadi bawahan orang lain, akhirnya memutuskan untuk membuat bisnis sendiri yang sekarang menuai sukses besar.

Itulah faktor yang membuat seseorang terjun ke dunia wirausaha. Menurut David C. McClelland (1961: 207), bahwa seseorang yang terjun menjadi seorang wirausaha (*entrepreneur*) karena ditentukan



ayam goreng dengan resep khususnya. Tetapi Coloner Sanders tidak pernah menyerah, dia terus berusaha menawarkannya lagi. Walhasil dia meraih kesuksesannya. Dan sekarang perusahaannya besar dan memiliki frenchise di mana-mana.

Kisah orang yang bisa memotivasi diri ketika terpuruk dan tidak menyerah ialah Werner von Braun. Mengenai kegagalan dia mengalami puluhan ribu kali gagal ketika melakukan penelitian dan percobaan menerbangkan roket. Menurut catatan, dia mengalami kegagalan sebanyak 65.121 kali. Tetapi tidak berhenti dan menyerah begitu saja, sampai akhirnya dia dikenal sebagai penemu roket.

Charles Dickens juga sangat kebal dengan kegagalan dalam mengirim ratusan artikel yang tak pernah berhasil dimuat di media massa, yang kemudian dia menjadi penulis terkemuka di dunia. Hal yang sama pun dengan J.K. Rowling yang naskah berkali-kali ditolak oleh penerbit, sampai akhirnya sebuah penerbit yang beruntung menerbitkan naskah guru bahasa Inggris ini dengan judul Harry Potter, dan hasilnya di luar dugaan menjadi buku yang bestseller dan banyak diterjemahkan ke berbagai bahasa asing. Masih banyak kisah para pesohor yang berhasil karena motivasinya kuat ketika melawan kegagalan, tidak mau menyerah dengan situasi dan kondisi.

### **Memiliki Komitmen yang Kuat**

Setelah memiliki motivasi yang bisa menggerakkan potensi yang dimiliki, pada langkah berikutnya yang harus dilakukan seorang wirausaha ialah memiliki komitmen yang kuat untuk menjadi seorang raja bisnis di bidangnya. Rasanya kalau tidak memiliki komitmen untuk sukses, maka seperti motivasi, akan mudah menyerah dan beralih ke profesi lain sebelum menikmati kesuksesan. Motivasi saja tidak cukup tetapi perlu dipagari dan dikunci kuat oleh komitmen.

Oleh karena itu, dalam menghadapi persaingan bisnis yang sangat ketat, apalagi yang sedang berjuang membangun kerajaan bisnis, perlu dibangun dan dimiliki komitmen terhadap perusahaan, tujuan, dan impian mencapai kerajaan bisnis. Hal ini dipertegas

### 3

## MEMILIH WIRAUSAHA YANG DICINTAI

**P**ada pembahasan sebelumnya, kita banyak bicara tentang pencarian, penggalian dan pengembangan potensi diri yang menopang pada upaya membangun kerajaan bisnis. Tidak hanya itu, untuk mempertahankan usaha, kita pun ditopang untuk terus mengangkat semangat dengan terus memotivasi diri untuk tetap kerja keras, mencintai tantangan dan bangkit dari keterpurukan atau kegagalan.

Menggali potensi dan memotivasi diri itu bagian dari mempersiapkan dalam membangun kerajaan bisnis ke dalam. Artinya kita mempersiapkan diri kita sendiri dengan berbagai bekal yang bermanfaat dan bisa menopang kepada kinerja diri dan perusahaan yang akan kita bangun. Kalau sudah mapan kekuatan atau modal yang bersumber dari dalam diri ini, baru kita melihat peluang-peluang di luar diri untuk ditangkap dan dikembangkan sebagai bidang usaha atau bisnis kita.

Peluang-peluang usaha pada umumnya berangkat dari luar diri sang pengusaha, atau peluang usaha bukan muncul dari dalam diri, tetapi karena adanya testimony, stimulus dari luar yang kemudian ditangkap menjadi peluang bisnis. Namun peluang bisnis yang kebanyakan datang dari luar itu tidak bisa ditangkap oleh calon atau pengusaha kalau dia hanya berdiam diri di rumah, atau mengurung diri dari keramaian dunia luar. Dia harus harus dinamis, bergerak, keluar dari kebiasaan-kebiasaan yang normatif, sehingga



memorinya penuh dengan ide-ide cemerlang yang bisa dijadikan sebagai peluang bisnis.

Bisa dibedakan antara orang yang senantiasa berdiam diri di ruangan atau di rumah terus, dengan orang yang mobile dan aktif berinteraksi dengan orang atau lembaga lain. Orang yang senang berdiam diri, pada umumnya akan kaku ketika bergaul atau berkomunikasi dengan orang lain, atau ketinggalan informasi mengenai perkembangan hal-hal yang terjadi di luar. Terkecuali kalau di dalam rumahnya mereka seringkali meng-up date informasi baik di media televisi, radio, dan internet. Sementara orang yang aktif berinteraksi dengan orang lain, akan lebih peka dan up date dengan perkembangan-perkembangan mutakhir. Misalnya saja seorang penguasa bidang jasa distribusi produk, akan tahu bagaimana perkembangan tren pelayanan konsumen dalam bidang distribusi atau pengiriman paket dari para pesaingnya kalau dia keluar dari tempat kerjanya untuk melihat bagaimana posisi dan produk layanan orang lain.

Banyak manfaat dan hikmah dengan aktif di luar untuk berinteraksi dengan lingkungan sekitar. Termasuk salah satunya ialah kita akan mendapatkan banyak ide yang tidak terduga dan bisa jadi tidak ditemukan ketika merenung. Misalnya ide bisnis tentang pengiriman produk keluar provinsi yang dulu sangat didominasi kantor pos, tetapi sekarang begitu menjamurnya bisnis ini. Awalnya peluang bisnis ini keinginan orang mengirim paket dengan cepat dan tepat. Dan orang rela bayar mahal asalkan kirimannya itu bisa dengan segera sampai. Kemudian ada juga bisnis bidang *clothing, factory outlet* atau *distro* yang didominasi anak muda. Pada umumnya bisnis ini diawali oleh komunitas yang ingin memakai sesuatu yang unik dan terbatas. Ada kebanggaan jika memakai karena produknya terbatas dan unik-unik, ditambah lagi dengan kualitas yang bagus. Akhirnya bisnis ini menjadi bisnis yang menguntungkan secara brand dan materi. Banyak anak muda sukses menggeluti bidang ini, bahkan menjadi anak muda yang dengan pendapatan tinggi.



mungkin kita mengerjakan semuanya, dan beberapa kendala lainnya yang sebaiknya dari awal sudah terprediksi.

Harus disadari, bahwasannya kita bukan robot yang bisa bekerja 24 jam tanpa henti, atau pesulap yang bisa mengubah sesuatu dalam waktu singkat dan singkat, *simsalabim abrakadabra*. Oleh karenanya, kita harus memilih ide atau gagasan bisnis yang logis, rasional, dan layak untuk dikembangkan dalam bisnis.

### **Membuat Rencana Bisnis**

Setelah ide atau peluang bisnis yang dicintai dan disukai sudah kita dapatkan, langkah berikutnya adalah membuat perencanaan bisnis. Kenapa harus ada perencanaan bisnis? Karena bisnis tidak jauh berbeda dengan agenda kegiatan atau aktivitas lainnya yang membutuhkan perencanaan. Ibarat kita mau membuat sebuah perjalanan untuk mengisi liburan, maka terlebih dahulu kita harus mempersiapkan segala sesuatunya, mulai dari peta perjalanan, pakaian yang akan dibawa yang disesuaikan dengan tempat yang akan dikunjungi, mencari sumber informasi tentang penginapan, rute jalan yang layak dan baik untuk dilalui, dan lingkungan di sana bagaimana agar bisa menyesuaikan sehingga dari awal sampai akhir lancar dan sukses dalam melakukan liburan. Termasuk pula ketika mau membangun rumah, harus ada perencanaan yang matang. Mulai dari budget yang harus disiapkan, kemudian bahan-bahan harus disurvei harganya agar tidak kemahalan, dan mencari pekerja atau tukang yang ongkos atau buruhnya murah tetapi pekerjaannya atau hasilnya bagus.

Begitu pula dengan ide bisnis atau peluang usaha yang sudah ditetapkan, harus dibuatkan perencanaan bisnisnya. Minimal kita membangun jalan yang harus ditempuh untuk meraih kerajaan bisnis di bidang yang kita sukai. Dengan adanya jalan tersebut, kita tidak tersesat mencapai tujuan dan mempermudah atau mempercepat pencapaian ke lokasi.

Banyak manfaat dari rencana bisnis ini, selain untuk pemilik perusahaan atau kita yang akan mengawali sebuah bisnis, yaitu pihak-pihak luar yang menjadi mitra, partner, stakeholder, konsumen



Akhirnya ketika disatukan semua divisi itu menjadi rencana bisnis yang besar dan menjadi peta yang lebih lengkap atau detail.

Untuk rencana bisnis yang dipilih-pilah perbagian, bisa melihat apa yang digambarkan oleh Basrowi (2011: 108) berikut ini, yaitu:

1. Rencana bisnis bidang produksi dan operasi. Merancang bisnis bidang produksi dan operasi mulai dari langkah-langkah memproduksi setiap produk, mesin produksi, alat-alat perlengkapan, cara perawatan atau pemeliharaan mesin, tempat yang dibutuhkan untuk mesin produksi, keahlian yang dibutuhkan dari para pekerja, kebutuhan biaya untuk bahan atau material;
2. Rencana organisasi dan manajemen. Di bidang ini buatlah rencana latar belakang pendirian perusahaan, visi misi perusahaan, hukum usaha dan perizinan, kontrak usaha;
3. Rencana keuangan yang meliputi perencanaan biaya umum untuk operasional semester pertama, kedua, kemudian tahun pertama, kedua, dan seterusnya. Biaya tenaga kerja termasuk gaji, bonus dan biaya perawatan peralatan.

### **Menentukan Bidang Usaha**

Setelah menentukan ide, bidang dan jenis usaha yang dipilih untuk dikembangkan, langkah selanjutnya adalah menentukan bentuk usaha atau bentuk kepemilikan usaha yang akan dijalankannya. Secara umum dan biasa berlaku di dunia bisnis, ada enam bentuk usaha yang bisa kita pilih untuk menentukan bentuk usaha yang akan kita kembangkan, di antaranya:

#### **1. Usaha Mandiri**

Usaha mandiri adalah bentuk usaha yang ideal. Karena pada umumnya orang membuka usaha atau mengembangkan usaha dengan tujuan agar bisa mandiri, tidak lagi bergantung ke orang lain, terlebih lagi ketika mendapatkan keuntungan dia akan mendapatkan keuntungan yang lebih banyak. Kita juga bebas mengelola jenis dan bentuk produk, promosi dan lain sebagainya.

Untuk skala atau partai besar dan kecil, bentuk usaha mandiri ini paling banyak dilakukan atau dipraktikkan oleh orang, karena



Untuk bentuk usaha keluarga, tidak terlepas dari keuntungan dan kerugian di dalamnya. Untuk keuntungannya, dalam bentuk usaha keluarga kita bisa dengan mudah, berani, dan percaya kepada keluarga ketika dijadikan mitra atau partner bisnis. Ketika memberikan keuntungan atau peluang-peluang lain pun kita akan dengan mudah terbuka padanya, karena mana mungkin dia akan berbuat menjatuhkan kita yang jelas-jelas keluarga sendiri. Biasanya akan ada prinsip saling menguntungkan bersama dan lebih solid ketika ada rongrongan dari luar yang hendak menghancurkan perusahaan. Keterbukaan akan lebih kuat ketimbang dengan orang lain. Semua ini bisa menjadi modal kekuatan dalam membangun kerajaan bisnis.

Sebaliknya dalam mendirikan perusahaan keluarga, tidak akan luput dari berbagai kendala atau kelemahan. Seperti mudahnya muncul konflik internal karena perbedaan pendapat atau perbedaan keinginan dalam pembagian keuntungan dan lain sebagainya. Konflik juga bisa dipicu karena adanya saudara yang memiliki sifat dan watak syirik yang tidak siap melihat keberhasilan saudaranya. Atau akan ada saudara yang meminta jatah lebih dengan kontribusi yang minimal, bekerja semaunya karena merasa dengan saudara sendiri dan tidak memiliki tanggungjawab terhadap tugas dan kewajibannya.

### **Tempat Usaha, Organisasi Perusahaan dan Hak Paten**

Setelah kita menentukan pilihan untuk bentuk usaha, langkah berikutnya adalah menentukan tempat usaha sebagai lokasi dimulai atau beroperasinya perusahaan kita. Jangan asal luas tempatnya dan lain sebagai, tetapi juga harus dilihat hal-hal lain yang seringkali menjadi faktor suksesnya pengembangan perusahaan.

Cobalah untuk melihat dan menilai hal-hal berikut ini dalam memutuskan tempat usaha:

1. Mudah akses dan diakses. Tempat usaha yang akan kita dirikan itu harus mudah dijangkau oleh konsumen atau siapa pun yang hendak berurusan atau berinteraksi dengan kita. Termasuk juga mudah akses ke penjualan atau pasar.



2. Dekat dengan karyawan. Untuk kemudahan dan kelancaran dalam berusaha, tempat usaha harus dekat dengan tempat tinggal atau domisili tenaga kerja. Karena kalau didirikan dari daerah yang sulit untuk dijangkau, maka bisa mengganggu jam kerja atau aktivitas perusahaan. Misalnya kalau jauh dari akses transportasi, maka karyawan akan sulit untuk bekerja maksimal, dia akan kelelahan sebelum bekerja, juga bisa menghambat waktu kerja atau macet yang memakan waktu bekerjanya menjadi terpotong. Jelas ini merugikan kita dan waktu produktif hilang begitu saja.
3. Tempat kerja harus akses dengan bahan baku dan secara transportasi mudah untuk dijangkau oleh berbagai alat pengangkut dan kendaraan. Terkecuali kalau perusahaan kita memiliki sumber bahan baku yang banyak dan tidak bermasalah dengannya selama puluhan tahun.
4. Pertimbangkan pula efek kepada masyarakat sekitar perusahaan. Karena masyarakat sekitar adalah masyarakat yang sudah cerdas dan berani. Jika suatu saat nanti perusahaan kita besar dan efek negatifnya langsung terasa kepada masyarakat, maka perusahaan kita sendiri yang akan rugi.

Untuk menentukan tempat usaha bisa dilakukan dengan beberapa cara seperti membangun tempat usaha sendiri kalau memang kita memiliki modal lebih dan yakin tempatnya strategis untuk jangka waktu yang panjang. Atau kalau memang kita belum cukup memiliki modal, bisa dengan menyewa tempat yang sudah ada kalau memang diprediksi akan strategis dan menguntungkan perusahaan. Atau juga melakukan kerjasama dengan pemilik tempat yang akan kita jadikan tempat perusahaan kita, nanti dalam perjanjiannya kita bagi hasil, misalnya.

Kemudian ketika perusahaan mengalami kemajuan dan berkembang pesat, perlu kiranya mempertimbangkan untuk masuk pada sebuah organisasi perusahaan yang sejenis atau organisasi perusahaan daerah sampai nasional. Ini penting dilakukan, dalam rangka melakukan *branding* perusahaan di mata perusahaan lain yang ada dalam organisasi bersangkutan. Atau juga dengan masuk

## 4

### MANAJEMEN PENGEMBANGAN

Dalam usaha tidak hanya ide bisnis yang bagus, tempat usaha yang strategis, dan hal ihwal yang berkaitan dengan perusahaan. Seorang pengusaha juga harus pandai dan cermat dalam memakai manajemen sehingga perusahaannya bisa mengalami perkembangan yang sangat signifikan. Mulai dari manajemen keuangan yang berkaitan dengan pengelolaan keuangan perusahaan; Manajemen produksi berkaitan dengan pengaturan produksi dari produk yang akan ditawarkan perusahaan kepada konsumen agar kualitas dan stoknya terjaga, sampai manajemen pengembangan karyawan dan lain sebagainya.

Tidak harus ahli di semua bidang manajemen tersebut, tetapi minimal mengetahui cara mengatur atau mengontrol setiap divisinya. Meskipun perusahaannya masih bersifat perusahaan kecil, tetapi penerapan manajemen menjadi sebuah keharusan. Karena kalau tidak memakai manajemen, bisa jadi pengelolaan perusahaan menjadi acak-acakan. Tidak ubahnya sebuah rumah atau kamar, kalau tidak diatur semenarik mungkin, bisa jadi penempatan kursi, lemari, dan lain sebagainya yang awalnya diadakan itu untuk meningkatkan keindahan dan suasana rumah yang menyenangkan, tetapi malah menjadi sesuatu yang tidak enak dipandang.

#### **Manajemen Keuangan**

Secara umum, fungsi dan tugas dari manajer keuangan ialah mengatur hal ihwal uang yang dimiliki perusahaan. Termasuk di



Modal ventura yaitu suatu investasi dalam bentuk pembiayaan berupa penyertaan modal ke dalam suatu perusahaan swasta sebagai pasangan usaha (*investee company*) untuk jangka waktu tertentu. Pada umumnya investasi ini dilakukan dalam bentuk penyerahan modal secara tunai yang ditukarkan dengan sejumlah saham pada perusahaan pasangan usaha.

Itulah beberapa hal yang secara umum harus diketahui dan dikuasai oleh seorang manajer keuangan. Jelas, dia harus banyak gaul, keluar dari kebiasaan di kantor, melihat perkembangan keuangan di luar, termasuk aturan main, hukum, dan lain sebagainya yang berkaitan dengan keuangan. Karena kalau tidak senantiasa mengupdate, dia akan ditipu atau ketinggalan oleh lembaga perusahaan lainnya.

### **Manajemen Produksi**

Setelah manajemen keuangan rapih. Manajemen berikutnya yang tidak kalah pentingnya dalam sebuah perusahaan adalah manajemen produksi. Setelah administrasi keuangan rapih, ada catatan yang jelas, uang masuk dan keluar tercatat benar. Tugas berikutnya ialah merapihkan bidang produksi. Termasuk urusan dana yang dipakai untuk produksi.

Produksi adalah barang atau benda yang bisa dilihat oleh orang luar. Termasuk para donatur, pemilik saham, atau peminjam modal perusahaan. Mereka akan melihat dan mengetahui produk yang dikeluarkan perusahaan kita sehingga bisa menilai kualitas dan kelebihan produk yang kita keluarkan. Kalau tidak ada produk yang dihasilkan, maka mereka akan bertanya-tanya, kemana dana yang selama ini dialokasikan? Bagaimana pemakaian dana untuk produksi dan lain sebagainya. Kalau tidak memiliki manajemen produk yang baik, maka dalam urusan produksi menjadi masalah.

Dalam manajemen produksi hal-hal yang biasa diatur adalah pencarian bahan mentah yang diolah menjadi bahan jadi atau diolah langsung menjadi sebuah produk. Atau juga mencari desain yang bagus dan unik, yang bisa dijadikan master atau rujukan ketika membuat produk. Memilih mesin atau alat produksi yang *low cost*

Termasuk ke pasar yang sudah tahu produk kita dari tim promosi. Sesungguhnya untuk bagian produksi tidak usah ambil pusing mengenai produk yang sudah jadi atau selesai di produksi ini. Karena sudah tidak lagi urusannya, tetapi bagian pemasaran dan promosi yang menjadi tugas berikutnya. Mereka bertanggungjawab untuk memasarkan produk sampai menjual produk di pasaran agar bisa mendapatkan keuntungan untuk perusahaan.

### **Manajemen Sumber Daya Manusia**

Menurut Lambing (2000: 23), ada dua keterampilan yang sangat diperlukan oleh pemilik perusahaan dalam rangka pengembangan perusahaannya, yaitu *pertama*, manajemen personal yang berkaitan dengan SDM sebagai penggerak dan organ-organ vital dalam pengoperasian perusahaan; dan *kedua*, manajemen keuangan, yaitu pengaturan keuangan. Terutama uang masuk dan keluar (*cashflow*) sehingga keuangan perusahaan itu tetap sehat dan bisa menutupi *cost* produksi termasuk kesejahteraan karyawannya.

Apa yang dikatakan Lambing sangatlah tepat, karena sumber daya manusia adalah bagian perusahaan yang paling dinamis, progresif dan terkadang membingungkan untuk diaturnya. Karena mereka memiliki kehendak, pendapat, hasrat, dan kemauan sendiri untuk bekerja, yang sewaktu-waktu akan merepotkan dan membingungkan pemilik perusahaan. Misalnya, dalam kondisi darurat karena pasar meminta cepat dikirim barang, sementara orang yang mengerjakannya tidak ada, kalau pun ada mereka memiliki keahlian di bawah rata-rata atau tidak sehebat orang yang biasa mengerjakannya. Maka kondisi ini tentu saja membuat stress pemilik perusahaan, atau manajer produksi.

Persoalan lainnya, ketika perusahaan lagi bagus-bagusnya pendapatannya, ada karyawan yang tentu saja ingin meningkat pendapatannya atau bonusnya, kalau tidak dipenuhi harapannya, mereka akan keluar dan pindah ke perusahaan lain. Tentu saja ini yang rugi perusahaan sendiri. Mereka akan mencari gaji yang tinggi sesuai dengan kemampuannya, sementara kalau perusahaan



karyawan lain yang menanyakannya, maka bagian SDM bisa dengan kuat memberi penjelasan dan alasannya kenapa dia bisa dengan cepat menaiki posisi yang lebih tinggi. Kebayang kalau tidak ada catatan dari penilaian yang khusus, maka bisa jadi kebingungan menjawabnya.

6. Problem solver. Seorang manajer SDM tugas lainnya adalah memposisikan dirinya sebagai biro konsultasi untuk persoalan-persoalan yang dihadapi karyawannya. Karena pada intinya setiap manusia tidak akan terlepas dari persoalan dan masalah-masalah kehidupan. Baik masalah lingkungan kerja dengan partner, masalah keluarga, masalah ekonomi, masalah pribadi dan lain sebagainya yang bisa merusak semangat dan spirit kerjanya. Mereka bekerja banyak melamun, tidak konsentrasi sehingga bisa berakibat fatal dalam bekerja, misalnya ada kelambatan produksi, ada kecatatan pada produk, yang semuanya bisa merugikan semua pihak.

Untuk manajemen SDM, tidak semuanya dilakukan oleh bagian manajemen SDM, karena di beberapa perusahaan kecil, mereka semuanya belum mampu mengeluarkan dana atau gaji untuk membayar seorang manajer SDM. Selain itu, juga cakupan kerja atau jumlah personil perusahaannya masih sedikit, jadi untuk tugas-tugas SDM ini biasanya langsung dikerjakan oleh pimpinan atau pemilik perusahaan. Terkecuali untuk perusahaan-perusahaan besar yang jumlah karyawannya sangat banyak, maka seorang pimpinan atau direktur, membutuhkan bantuan seorang ahli bidang Sumber Daya Manusia.

### **Manajemen Promosi dan Marketing**

Agar perusahaan kita memiliki keunggulan di pasar, bisa melihat pesaing dan terlebih lagi mampu bersaing dengan orang lain, maka perlu adanya manajemen bersaing secara khusus. Manajemen bersaing ini tiada lain dari upaya dan kerja dari bagian promosi dan marketing yang memainkan peran dengan memaksimalkan strategi-strategi promosi dan pemasaran yang tepat.

## 5

### PIKIRKAN HASIL LEWATI PROSES

Seorang wirausahawan tidak bedanya dengan seorang pemimpin. Dia harus bisa memiliki pandangan yang jauh ke depan. Terutama urusan mimpi atau pengembangan perusahaan yang akan datang. Dia juga harus memiliki keyakinan yang kuat, tekad yang bulat bahwa perusahaan yang didirikannya akan menuai dan menjadi kerajaan bisnis di bidangnya.

Seorang pengusaha, dia harus memikirkan atau fokus pada hasil dan mencintai proses. Memikirkan hasil berarti dia fokus pada tujuan yang menjadi target utamanya, sementara mencintai proses segala sesuatu yang menjadi sandungan, rintangan, dan hambatan dalam setiap derap langkahnya, harus dicintai dan begitu dinikmati sehingga bisa melewatinya sehingga hasil bisa didapatkan. Tetap fokus pada hasil akhir, yaitu produk yang akan ditawarkan ke konsumen, dengan terus melewati beberapa fase proses produksi dari awal sampai akhir. Termasuk juga fokus pada mimpi membangun perusahaan atau kerajaan bisnis yang besar dan menguasai di bidangnya, dan tetap sabar melewati berbagai masalah ketika menjalani perjalanan sebagai proses meraih kerajaan bisnis tadi. Karena tidak menutup kemungkinan, dalam perjalanannya akan banyak godaan, hambatan, dan rintangan yang harus disikapi sebagai media pembelajaran dan pelatihan.



### **Melewati dan Mencintai Proses**

Seorang wirausaha yang sekarang sukses dan memiliki banyak perusahaan di berbagai bidang usaha, pada umumnya tidak langsung berhasil atau langsung menuai keberhasilan ketika membangun bisnisnya dari nol. Mereka pastinya merasakan bagaimana jatuh bangun, gagal dan rugi, pusing, stres, dan berbagai masalah yang dihadapinya. Jelasnya, mereka adalah orang-orang hebat yang mencintai proses menjadi seorang wirausaha. Berkat proses itulah yang secara tidak langsung telah menempanya menjadi seorang pengusaha yang siap dengan segala ancaman dan rintangan dalam perjalanannya.

Meskipun sekarang adalah trennya anak muda yang sudah mapan dalam berbisnis, dengan aset dan omzet miliaran, tetapi anak muda ini yang sukses di bidangnya tidaklah mudah, mereka telah melewati berbagai proses yang sulit sampai berhasil sebagai pemenangnya.

Untuk awal-awal bisnis, biasanya melihat orang lain berhasil langsung tertarik untuk mengikuti jejak kesuksesannya. Tetapi dalam mengaruhi kompetisi yang ketat, yang bisa bertahan dan keluar sebagai pemenangnya adalah mereka yang siap dengan berbagai proses menuju wirausahawan sejati. Pastinya hanya sedikit dan untuk mencapai puncak prestasi tidaklah semudah yang dibayangkan. Dari itu semua yang jelas adalah bagaimana proses-proses sebagai media pengasih kemampuan diri, harus dengan sabar, ikhlas, dan tulus dilewatinya.

Secara garis besar, menurut Winardi (dalam Basrowi, 2011: 15-16) ada empat proses kewirausahaan, yaitu:

1. Proses mengidentifikasi dan mengevaluasi peluang usaha. Ini merupakan proses pertama selaku wirausaha untuk mengidentifikasi beberapa peluang usaha yang ada, mana yang layak untuk di-*follow up* atau dieksekusi dan dikembangkan menjad usahayang hebat. Setelah melakukan identifikasi, proses selanjutnya ialah mengevaluasi peluang usaha tersebut, apakah layak dijadikan bidang bisnis atau tidak? Apakah produk atau servis yang dilakukannya dapat

## 6

### KREATIF DAN INOVATIF TANPA BATAS

**A**gar perusahaan bisa bertahan dan bersaing di pasar, maka perusahaan harus melakukan berbagai upaya, salah satunya ialah dengan melakukan terobosan, pengembangan, dan upaya-upaya meningkatkan kualitas, produksi, pelayanan dan lain sebagainya. Itu semua adalah kategori upaya kreatif dan inovatif dalam mengelola sebuah perusahaan.

Dalam berbagai strategi keberhasilan suatu perusahaan sangat tergantung pada kemampuan internal dalam melakukan kreativitas dan inovasi (*creativity and innovation*), atau sebagai respon atas kondisi dan situasi eksternal perusahaan. Misalnya untuk mengikuti perkembangan pasar atau pesaing, maka perusahaan harus proaktif meng-*up date* informasi dan mengubah diri agar bisa mengikuti perkembangan pasar dan terus siap bersaing.

Dua kunci itu adalah adanya spirit kreatif dan inovatif yang tiada batas. Jangan pernah berhenti dan berpuas diri dengan sesuatu yang sudah dikerjakan, tetapi terus bergerak, berubah, dan peka dengan hal-hal baru yang terjadi di luar perusahaan. Kenapa harus keluar dari lingkungan perusahaan, agar tahu posisi perusahaan berada di mana dibanding dengan perusahaan lain, termasuk meninjau perusahaan orang lain sudah mencapai level mana. Kalau kita asyik sendiri dan puas dengan apa yang sudah dicapai, kita akan terlena dan tidak tahu akan perkembangan-perkembangan di luar sana.

Singkatnya, seorang wirausaha yang memiliki daya kreativitas yang tinggi, dia akan dapat merombak dan mendorong usahanya



menjadi berhasil. Karena dengan kreativitas, seorang wirausaha dapat meningkatkan efisiensi kerja, meningkatkan inisiatif, meningkatkan penampilan, meningkatkan mutu produk, dan yang terpenting dari itu semua ialah meningkatkan keuntungan usahanya. Berikut ini kita akan bahas perihal kreativitas dan inovasi dalam usaha kita.

### **Kreativitas dalam Bisnis**

Bicara kreatif adalah bicara keinginan kita dari dalam diri. Misalnya ketika kita bosan dengan pakaian yang ada dalam lemari, maka kita berusaha untuk menggantinya dengan sesuatu yang baru, baik model, ukuran, dan warnanya. Termasuk juga dengan rumah, kendaraan kita senantiasa menghendaki hal-hal baru. Inilah dasar dan potensi kreatif yang sudah melekat dalam diri kita. Tinggal bagaimana kita memunculkan dan mengekspresikannya dalam karya, atau ketika kita membuat sebuah produk atau jasa yang menjadi andalan perusahaan kita.

Tadi sudah disinggung bahwa sederhananya yang namanya kreativitas itu tiada lain adalah menghadirkan suatu yang baru dari yang sebelumnya. Baik baru dari yang sudah ada maupun benar-benar baru atau sebelumnya belum ada. Sesuatu yang baru ini tidak harus dalam sebuah produk atau jasa yang ditawarkan ke konsumen atau klien, tetapi juga bisa hal-hal yang sebelumnya tidak ada diperusahaan menjadi ada, seperti acara keluarga, acara-acara syukuran perusahaan atas prestasi perusahaan dan lain sebagainya. Itu semua bertujuan untuk menjaga kekompakan dan keharmonisan perusahaan.

Kita kembali pada makna kreatif itu sendiri. Melihat definisi yang diberikan Zimmerer dkk. (2009) bahwa mereka mendefinisikan kreativitas adalah kemampuan untuk mengembangkan ide-ide, menemukan cara-cara baru dalam melihat masalah dan peluang. Sementara Conny Semiawan (1984) mengatakan bahwa kreativitas adalah kemampuan untuk menciptakan suatu produk baru, baik berupa gagasan maupun karya nyata, yang relatif berbeda dengan yang telah ada sebelumnya. Pendapat dari Harvard's Theodore

menggembirakan, atau hal-hal dari luar kebiasaan. Karena ide-ide baru bisa muncul ketika otak kita tidak dalam keadaan tegang. Kalau memiliki dana dan waktu yang cukup, cobalah perusahaan untuk mengadakan pelatihan-pelatihan yang bisa meningkatkan kemampuan, atau pelatihan yang diluar bidangnya sama sekali, atau juga mengadakan acara-acara hiburan keluar kantor seperti *out bond*, *rafting*, dan masih banyak acara-acara lainnya yang santai tetapi bisa membuat suasana team work semakin solid.

### **Inovasi dalam Berwirausaha**

Setelah kreativitas selanjutnya kita bahas tentang inovasi yang merupakan kelanjutan dari kreativitas. Kreativitas itu ibarat otaknya atau teorinya, sementara inovasi adalah praktiknya. Antara kreativitas dan inovasi tidak bisa dipisahkan karena saling berkait satu sama lainnya. Ketika kita kreatif atau melakukan pekerjaan dengan kreatif, maka akan kelihatan pula bahwa kita sudah melakukan inovasi-inovasi dalam pekerjaan.

Di sini inovasi dipahami sebagai sebuah upaya dalam meningkatkan, menambah, atau mengembangkan. Ada nilai-nilai kreativitas di dalam inovasi. Seorang wirausaha kalau ingin perusahaannya menjadi raja dan menguasai pasar dengan segmen konsumen luas, maka mau tidak mau dia harus bisa mengkolaborasikan antara prinsip-prinsip kreativitas dengan inovasi. Sebagaimana disinggung diawal bab ini, bahwa keduanya sudah kuat bersatu dan menjadi paket dalam keberhasilan seorang pengusaha.

Apa saja kira-kira yang harus dilakukan dengan inovasi, atau pertanyaannya adalah bagian apa saja yang harus dilakukan dengan benar-benar inovatif oleh perusahaan? Jawabannya sederhana. Kalau perusahaan mampu dan ingin tetap bersaing di papan atas perusahaan top, maka yang harus dilakukan dengan inovasi adalah semua bidang. Tetapi hal itu kembali pada kemampuan, kebutuhan, dan posisi perusahaan. Kalau tidak memungkinkan bisa dengan memilih dan memilih bagian mana saja yang memang bisa disegerakan untuk melakukan inovasi. Karena berkait dengan dana,



## DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2008. *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*. Cetakan ke-13. Bandung: Alfabeta.
- \_\_\_\_\_ 2007. *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Basrowi. 2011. *Kewirausahaan: Untuk Perguruan Tinggi*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Bygrave, William D. 1996. Fife Partabie MBA: *Entrepreneurship*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Collins, Montgomery. 1998. *Corporate Strategy: A Research Based Approach*. Singapore: McGraw-Hill, Inc.
- Conny Semiawan.
- David C. McClelland. 1971. *Motivational Trends In Society Morristown, N.J*: General Learning Press.
- Danuhadimejo, Djatmiko. 1998. *Wiraswasta dan Pembangunan*. Bandung: Alfabeta.
- Drucker, Peter F. 1995. *Managing in a Time of Great Change*, New York, Truman T Books I Dutton, November 1995.
- Dunham, dkk 1994.
- Guilford. 1987.

Harvard's Theodore Levitt.

Hisrich, Robert D., Michael P. Peters dan Dean A. Shepherd. 2008. *Entrepreneurship: Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat.

James L. Adams. 1986.

James Brian Quinn. 1955.

Kao. 1989.

Kuratko. 1955.

Lako, Andreas dan Ana Sumaryati. 2000.

Lambing, Peggy A. dan Charles R. Kuehl. 2003. *Entrepreneurship*, Edisi Ketiga, New Jersey: Prentice Hall.

Lambing, Peggy A. 2000. *Entrepreneurship*. Upper Sadle River: Prentice Hall.

Meredith, Geoffrey G., Nelson, Robert E., & Neck, Phillip A. (2002). *Kewirausahaan. Teori dan Praktek* (The Practice of Entrepreneurship). Jakarta: Penerbit PPM.

Mowday, dkk., 1982.

Norman, M. Scarborough and Zimmerer, W. Thomas. 2000. *Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil*. (edisi bahasa Indonesia). Jakarta.

Porter, Michael E. 1980. *Technique for Analyzing Industries and Competitors, Competitive Strategy*, New York: Free Press.

Prawirakusumo, Soeharto. 1997. *Peranan Perguruan Tinggi dalam Menciptakan Wirausaha-Wirausaha Tangguh*. Makalah Seminar. Jatinangor: PIBI-IKOPIN dan FNSt.

Randsepp. 1999.

Schumpeter J.A. 1961. *The Theory of Economic Development*. New York: Oxford University Press.

Soemahamidjaja, S. 1997. *"Falsafah Pengembangan Disiplin Ilmu*.



- Kewirausahaan di Perguruan Tinggi dalam konteks Pembangunan di Indonesia*". Makalah. Seminar. Jatinangor: PIBI-IKOPIN dan FNSt. Sri Edi Swasono. 1978.
- Sri Edi Swasono. 1978.
- Soemanto, Wasty. 1984. *Pendidikan Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Solomom dan Winslow. 1988.
- Steinhoff, Dun. dan Burgess, John.F. 1993. *Small Business Management Fundamentals*. Sixth Edition New York: McGrawhill Inc.
- Steers, Richard M. 1985.
- Suhandana, Gede Anggan. 1980. *Pengaruh Kepariwisata Terhadap Perilaku Kewiraswastaan Pengrajin Ukir Kayu di Bali*. Disertasi Doktor. Bandung: PPS IKIP.
- Suharyadi., Nugroho, Arisetyanto., S.K, Purwanto., Faturohman, Maman. 2011. *Kewirausahaan: Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Muda*. Jakarta: Penerbit Salemba.
- Sumahamijaya, Suparman. 1981. *Wiraswasta Orientasi Konsepsi dan Ikrar*. Bandung: Tugas Wiraswasta.
- Suryana, Yuyus dan Bayu, Kartib. 2011. *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Suryana. 2001. *Kewirausahaan, Pedoman Praktis, Kiat, dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Tuomi. 1999.
- Usman, Marzuki. 1997. *Kewirausahaan dalam Birokrasi Salah Satu Langkah Antisipatif Menghadapi Globalisasi*. Makalah Seminar. Jatinangor: Ikopin.
- Ulrich. 1997.

Werner Shombart. 1992.

Wirasmita, Yuyun. 1994. *Kewirausahaan: Buku Pegangan*.  
Jatinangor: UPT-Penerbitan IKOPIN.

Zimmerer W. Thomas Et al. 1996. *Entrepreneurship and The New  
Venture Formation*. New Jersey: Prentice Hall Inc.



## GLOSARIUM

1. *Desire for responsibility*, yaitu memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya.
2. *Preference for moderate risk*, yaitu lebih memilih resiko yang moderat, artinya ia selalu menghindari resiko, baik yang terlalu rendah maupun resiko yang terlalu tinggi.
3. *Confidence in their ability to success*, yaitu percaya akan kemampuan dirinya untuk berhasil.
4. *Desire for immediate feedback*, yaitu selalu menghendaki umpan balik yang segera.
5. *High level of energy*, yaitu memiliki semangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik.
6. *Future orientation*, yaitu berorientasi ke masa depan.
7. *Skill at organizing*, yaitu memiliki keterampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah.
8. *Value of achievement over money*, yaitu lebih menghargai prestasi daripada uang.
9. *Commitment and determination*, yaitu memiliki komitmen dan tekad yang bulat untuk mencurahkan semua perhatiannya pada usaha.
10. *Desire for responsibility*, yaitu memiliki rasa tanggung jawab, baik dalam mengendalikan sumber daya yang digunakan maupun tanggung jawab terhadap keberhasilan berwirausaha.



# MEMBANGUN JIWA ENTREPRENEUR

**Erick Muhammad Henrizal, SE,MM**

Barat sebuah kerajaan besar dan memiliki pengaruh kekuasaan di beberapa daerah yang tunduk padanya. Bisa diwariskan ke beberapa generasi berikutnya yang tinggal meneruskan dan menikmatinya.

Buku yang berjudul *Membangun Jiwa Entrepreneur* adalah buku yang membantu Anda, dari mana pun dan memiliki latar belakang pendidikan apa pun, yang ingin memiliki usaha sendiri, akan membantu Anda dalam mewujudkan tidak hanya memiliki usaha sendiri, tetapi bagaimana memiliki kerajaan bisnis yang memiliki banyak cabang dan diwariskan ke beberapa generasi Anda.

Tertarikkah Anda, cobalah praktikkan beberapa petunjuk dan penjelasan praktis dalam buku ini yang menyajikan perihal: alasan kuat dalam memilih wiraswasta, bagaimana menggali potensi dan menjaga motivasi dalam berbisnis, menentukan pilihan dalam menjalani wirausaha, sampai bagaimana cara agar menjadi pengusaha kreatif dan inovatif sehingga sukses tanpa batas.



Erick Muhammad Henrizal lahir di Tanah Tumbuh, Jambi pada 20 September 1978. Erick berasal dari keluarga petani di desa terpencil Kabupaten Mabunggo, Jambi. Sejak kecil, Erick sudah terbiasa dengan kehidupan yang sangat sederhana, namun Erick mempunyai tekad yang kuat untuk mengubah masa depan menjadi lebih baik. Maka dengan perjuangan yang panjang dan sulit, kerja kerasnya membuahkan hasil. Erick berhasil mengubah *image* bahwa anak seorang petani mampu menjadi seorang entrepreneur.

Di antara beberapa usaha untuk mewujudkan mimpi-mimpinya dalam membangun kerajaan bisnisnya, maka sejak lulus Sekolah Menengah Atas (SMAN) tahun 1996, ia hijrah ke Jakarta untuk mengadu nasib, menimba ilmu, menambah pengetahuan dan pengalaman.

Sejak awal tahun 1997 Erick hijrah ke Jakarta dan sempat bekerja pada beberapa perusahaan swasta di Jakarta. Berbekal ilmu dan pengalaman bekerja tersebut, Erick yang juga sempat menganggur pada tahun 2002, akhirnya pada tahun 2005, dengan perjuangan yang sulit, Erick mulai merintis bisnis. Berkat kegigihannya, sekarang Erick memiliki perusahaan yang bergerak di bidang Jasa Cargo, Export Import, dan Transportasi. Adapun perusahaan yang dipimpin oleh Erick adalah PT. RNR Logistics, PT. RNR Trans, PT. Agro Makmur Chemindo yang terangkum dalam RNR Group.

Di tengah-tengah kesibukannya menjalankan pekerjaannya, dia tetap mencintai dunia pendidikan. Terbukti Erick berhasil menyelesaikan jenjang strata satu (S1) di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pasundan, bidang Ekonomi dengan gelar SE (Sarjana Ekonomi).

Di samping bergiat menjalankan bisnisnya, Erick pun tetap haus akan ilmu dan wawasan. Erick pun memutuskan untuk menimba ilmu ke jenjang yang lebih tinggi, yaitu S2 bidang Ilmu Ekonomi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pasundan dan meraih gelar Magister Management (MM). Dan sekarang Erick sedang menyelesaikan program doktoralnya (S3) di Universitas Pasundan dengan konsentrasi MSDM.

**LaGood's**  
Publishing

Office:  
Jl. Riung Seni Iva No. 32  
Bandung - Jawa Barat  
40295

ISBN : 978-602-18063-7-1

