

# BERPIKIR KREATIF DAN INOVATIF MODAL UTAMA MENJADI WIRAUSAHA<sup>1</sup>

Oleh: Sunarta

## A. Pengantar

Kewirausahaan/kewiraswastaan pada dasarnya adalah sifat, ciri dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif. Secara ekstrim wirausaha didefinisikan sebagai seseorang yang dapat mengubah sampah menjadi emas. Kata wiraswastawan/wirausaha (*entrepreneur*) dikenalkan oleh Joseph Schumpeter seorang ahli ekonomi berkebangsaan Austria pada tahun 1883-1950. Schumpeter berpendapat bahwa proses perubahan ekonomi pada dasarnya dipengaruhi oleh perilaku tiap-tiap pribadi yakni sang entrepreneur sendiri sebagai pelaku usaha. Oleh karena itu kewiraswastaan/kewirausahaan (*entrepreneurship*) selalu mencari hal-hal yang baru sebagai tantangan untuk berubah dan dengan perubahan tersebut dimanfaatkan sebagai peluang.

Dalam hal memanfaatkan peluang, seorang wiraswastawan dituntut untuk selalu memiliki sikap kreatif dan inovatif. **Kreatif** pada dasarnya adalah bagaimana menghadirkan sesuatu benda atau hal yang sebelumnya belum ada untuk dipergunakan. Dalam prakteknya ide kreatif dapat melibatkan sebuah usaha penggabungan dua hal atau lebih ide-ide secara langsung (John Adair,1996). **Kreativitas** merupakan usaha memikirkan sesuatu atau kemampuan seseorang untuk melahirkan sesuatu yang baru baik berupa gagasan maupun karya nyata yang relative berbeda dengan apa yang telah ada sebelumnya.

Sementara **inovasi** merupakan suatu proses untuk menemukan dan mengimplementasikan sesuatu yang baru ke dalam situasi/kondisi yang belum ada dan belum dipikirkan sebelumnya. Dengan kata lain, **inovasi** adalah bagaimana memikirkan dan melakukan sesuatu yang baru yang dapat menambah atau menciptakan nilai-nilai manfaat, baik secara sosial maupun secara ekonomik (Gde Raka,2001). Walaupun dalam penulisan dan pengucapan kata kreatif dan inovatif sering beriringan, akan tetapi hal itu tidak menunjukkan kesamaan artinya.

---

<sup>1</sup> Disampaikan pada Seminar Entrepreneurship tanggal 27 Juli 2011 di Balai Desa Sindumartani-Ngemplak Sleman

Kreativitas merujuk kepada pembentukan ide-ide baru, sementara inovasi adalah upaya untuk menghasilkan uang dengan menggunakan ide-ide baru tersebut, Nahiyah JF,dkk. (2010:6). Jika ingin berhasil dalam berbisnis, seorang wirausaha harus bisa menggabungkan sifat keduanya yakni bersikap kreatif dan berpikir inovatif di tengah-tengah persaingan. Persaingan bisnis saat ini semakin ketat seiring dengan cepatnya arus perubahan informasi dan teknologi dalam era persaingan global. Dalam situasi sekarang ini tidak ada cara yang baik untuk bertahan dan memenangkan persaingan kecuali dengan membangun dan mengembangkan sikap kreatif dan inovatif. Hanya dengan bersikap **kreatif** dan **inovatif**, kita akan menjadi “berbeda” dibanding yang lain, menjadi unik sehingga berpotensi untuk menjadi pemenang (*champion*) dalam setiap persaingan.

Setiap orang pada dasarnya memiliki sikap **kreatif** dan **inovatif**, akan tetapi tidak semua orang bisa mengembangkan sikap kreatif dan inovatifnya tersebut secara maksimal. Untuk bisa mengembangkan **sikap kreatif** dan **inovatif** dibutuhkan usaha yang sungguh-sungguh, tekun, konsisten, dan penuh dedikasi yang tinggi. Dalam mengembangkan sikap **kreatif** dan **inovatif** harus dibarengi dengan usaha mentoring dan triggering dari para praktisi dan pelaku bisnis yang lebih dulu sukses dengan pengalaman kegagalan demi kegagalan yang dialami sebelumnya.

Perlu di ingat bahwa walaupun dalam implementasi menerapkan ide **kreatif** dan **inovatif** hampir tidak terbatas oleh ruang dan waktu, namun hendaknya ide-ide tersebut tetap mendasarkan pada kebutuhan pasar yang ada. Sebaik dan sebagus apapun ide kreatif jika tidak memperhitungkan kebutuhan, maka hanya akan menjadi mimpi yang tidak pernah akan terwujud. Suatu hasil pemikiran inovasi yang dibutuhkan adalah kemampuan seorang wirausahawan yang biasa menciptakan produk baru atau bisa menambahkan nilai guna/nilai manfaat terhadap suatu produk dan menjaga mutu produk dengan memperhatikan kebutuhan pasar (*market oriented*) sehingga laku dijual. Dengan bertambahnya nilai guna atau manfaat pada sebuah produk, maka meningkat pula daya jual produk tersebut di mata konsumen, karena adanya peningkatan nilai ekonomis bagi produk tersebut bagi konsumen.

Wirausaha adalah orang yang memiliki jiwa dan kemampuan tertentu dalam berkreasi dan berinovasi. Ia adalah seseorang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different*) atau kemampuan kreatif dan inovatif. Kemampuan seseorang yang kreatif dan inovatif secara riil tercermin dalam kemampuan dan kemauan untuk memulai usaha (*start up*), kemampuan untuk mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*), kemauan dan kemampuan untuk mencari peluang (*opportunity*), kemampuan dan keberanian untuk menanggung risiko (*risk bearing*) dan kemampuan untuk mengembangkan ide dan mengelola sumber daya yang dimiliki. Kemauan dan kemampuan-kemampuan tersebut diperlukan terutama untuk: (1) melakukan proses/ teknik baru (*the new technik*), (2) menghasilkan produk atau jasa baru (*the new product or new service*), (3) menghasilkan nilai tambah baru (*the new value added*), (4) merintis usaha baru (*new businesses*), yang berorientasi pasar, dan (5) mengembangkan organisasi baru (*the new organisaton*).

## **B. Karakteristik Wirausaha**

Untuk menjadi wirausaha yang sukses (lahir dan batin) membutuhkan karakter yang kuat dan keahlian manajerial (*managerial skill*) yang mumpuni. Melalui keahlian mengelola orang, barang, dan uang kemudian ditunjang dengan keahlian manajerial yang baik maka karakter/watak sebagai wirausaha secara tidak sadar telah dimiliki oleh seseorang yang mempunyai cirri-ciri di atas. Oleh William Bygrave, (1994) dalam Nahiyah JF, (2010) dikatakan bahwa karakteristik wirausaha dapat dideskripsikan ke dalam sepuluh konsep yang disebut sebagai **10-D** yaitu:

1. **Dream**, yakni seorang wirausaha harus memiliki pandangan jauh/mimpi-mimpi mengenai masa depan (sebut visi) pribadi dan bisnisnya serta memiliki kemampuan dan kemauan untuk mewujudkan mimpi tersebut menjadi kenyataan.
2. **Decisiveness**, adalah seorang wirausaha harus mampu membuat keputusan secara cepat tetapi tetap penuh perhitungan (tidak ngawur-asal-asalan).
3. **Doers**, seorang wirausaha dalam membuat keputusan diikuti tindakan nyata (*action*) sesuai kapasitas tanpa menunda kesempatan yang datang (mungkin hanya sekali).
4. **Determination**, seorang wirausaha dalam melakukan bisnisnya dilandasi rasa tanggungjawab yang tinggi, walaupun dalam situasi sulit.

5. **Dedication**, bekerja tidak mengenal lelah dan penuh dedikasi.
6. **Devotion**, artinya bahwa seorang wirausaha yang mencintai pekerjaan dan produk yang dihasilkannya melebihi dari apa yang pernah dilakukan sebelumnya (gila-gilaan). Dengan mencintai pekerjaan dan memiliki sifat fanatisme tinggi atas barang yang dihasilkannya, maka hal tersebut tanpa disadari sebenarnya telah mendorong keberhasilan seorang wirausaha dalam memproduksi, memasarkan, dan menjualnya demi mencapai keuntungan optimal.
7. **Details**, seorang wirausaha sangat memperhatikan faktor-faktor kritis sekecil apapun yang dapat mengganggu kelangsungan usaha yang dikelolanya.
8. **Destiny**, yakni seorang wirausaha memiliki tanggungjawab terhadap nasib dan tujuan yang telah ditetapkan dan akan dicapai melalui serangkaian strategi bisnis yang dikembangkannya.
9. **Dollars**, konsep ini mengajarkan kepada wirausaha bahwa uang/keuntungan bukan segala-galanya. Uang bukan tujuan melainkan akibat (dampak) yang ditimbulkan karena adanya semangat dan kerja keras dalam mewujudkan mimpi-mimpi yang pernah dilakukan sebelumnya.
10. **Distribute**, bahwa seorang wirausaha yang sukses senantiasa mampu mendistribusikan kepemilikan bisnisnya kepada orang-orang yang dipercayainya. Bersama orang-orang kepercayaannya, wirausaha sukses juga rela mendistribusikan keuntungannya kepada para pegawai dan lingkungannya.

### **C. Hukum Sukses dalam Wirausaha**

Sebagian besar wirausaha pada awalnya dimulai dengan kondisi yang serba kekurangan dan keterbatasan. Namun demikian dengan kekurangan dan keterbatasan yang ada pada diri seseorang yang ingin maju dan berhasil, justeru kondisi tersebut dipakai sebagai pelecut dan pemompa semangat untuk mengubah keadaan lemah menjadi keadaan yang kuat. Ketika seseorang telah berhasil meraih impiannya dengan mendulang keuntungan bisnis yang besar, banyak yang terlena atas kesuksesan tersebut. Untuk tetap konsisten dan fokus pada pencapaian sukses bisnis, maka seorang wirausaha harus mengetahui sedikitnya sepuluh hukum sukses sebagai berikut:

1. **Pembeli adalah raja.** Sehebat dan sependai apapun seorang wirausaha harus rela menempatkan pelanggan pada posisi terhormat, penting, lebih pintar, lebih tahu segalanya daripada kita. Seorang pembeli/pelanggan pada umumnya minta dihormati dan dipandang penting di hadapan penjual.
2. **Pelayanan adalah penting.** Seorang wirausaha harus memiliki jiwa pelayan yang dapat memuaskan semua pelanggan setianya. Dengan menempatkan pelanggan sebagai seorang raja, maka pelanggan akan menjadi lebih puas dan bisa menularkan pengalaman yang dirasakannya kepada orang lain sehingga orang lainpun akan bisa mengikuti jejak/perilaku pembeliannya kepada barang/jasa yang kita hasilkan. Melalui konsep ini tanpa disadari bahwa sebenarnya orang-orang yang menjadi pelanggan setia kita yang mendapatkan pelayanan seperti raja tersebut telah menceritakan/promosi kepada calon pelanggan baru tanpa kita harus mengeluarkan biaya promosi.
3. **Kualitas barang itu utama.** Pelanggan setia kita tidak akan berpindah kepada yang lain jika barang yang dibeli dan digunakan memiliki kualitas yang di inginkan tanpa sekalipun harganya lebih mahal daripada yang lain. Apabila prinsip ini telah menjadi tuntutan kita dalam upaya memuaskan pelanggan, maka sebenarnya kita telah memiliki citra positif di mata pelanggan.
4. **Sukses diukur dari luas akses dan pangsa pasar.** Seorang wirausaha yang sukses dalam usahanya adalah dapat dilihat seberapa banyak cabang atau agen yang di dirikan, seberapa besar pangsa pasar yang dikuasai (% tase) daripada pesaing, dan seberapa luas akses yang dibangun dan dijalankan dalam menunjang keberhasilan bisnis yang dikelolanya.
5. **Mengejar untung itu seperti membuat bayi.** Dalam mengelola usaha banyak yang mengatakan gampang-gampang susah atau susah-susah gampang. Tidak sedikit orang yang telah mengalami jatuh bangun dalam mewujudkan impian menjadi wirausaha sukses, tetapi bukan “**untung**” yang diperoleh melainkan “**rug**” yang didapatkan. Prinsip ini mengajarkan kepada kita untuk berusaha sekuat tenaga tanpa kenal lelah diikuti dengan sikap sabar, tawakal, dan doa niscaya Tuhan akan meridhoi-Nya.
6. **Belajar seperti semut.** Hukum dalam berbisnis bisa meniru dari apa yang dilakukan oleh sebuah koloni semut. Semut adalah makhluk kecil yang tidak berdaya ketika

sendirian merayap di tanah luas, tetapi ketika ribuan bahkan jutaan semut-semut tersebut membentuk koloni di suatu tempat, maka segalanya bisa dilakukan. Inti utama dalam prinsip ini adalah bagaimana menjalin kerjasama saling membantu satu sama lain. Jika dalam berbisnis satu sama lain saling membantu terutama yang kuat kepada yang lemah, maka semua akan berjalan dengan harmonis tidak ada monopoli barang tertentu yang dijual kepada konsumen.

7. **Berpikir menjual.** Selanjutnya jika ingin menjadi wirusaha yang sukses, seseorang juga harus bermental “**menjual**” bukan sebaliknya bermental “**membeli**”. Hal ini penting bagi seorang wirusaha, karena mindset berpikir seseorang akan banyak mempengaruhi di dalam menjalankan aktivitas sehari-hari dimana mereka tinggal. Dengan mentalitas menjual berarti kita berpikir bagaimana menciptakan/memproduksi sesuatu barang/jasa untuk bisa dijual (laku-dibeli) oleh konsumen sehingga mendapatkan selisih lebih antara biaya produksi dengan nilai penjualan. Seseorang yang hanya berpikir membeli, bergaya seperti “**juragan**” atau “**boss**”, maka sampai kapanpun tidak akan menemukan keberhasilan dalam usahanya.
8. **Kuasai apa yang kita jual-siapa yang membeli.** Kemudian jika ingin menjadi wirusaha “**sukses**”, sebelum menjalankan usaha harus membuat rencana bisnis walaupun secara sederhana yang dapat dipakai sebagai acuan dalam menentukan langkah-langkah bisnis yang akan dijalankan. Apa jenis barang/jasa (sebagai dagangan atau komoditas) yang akan dijual harus dikuasai secara baik, dari mana barang diperoleh, bagaimana cara memperolehnya, cara membuatnya, cara memasarkannya, dan yang terpenting adalah “**siapa**” yang akan membeli barang yang kita produksi tersebut?. Jika beberapa pertanyaan mendasar tersebut belum terjawab dan dikuasai secara baik, maka sebaiknya untuk menjadi seorang wirusaha yang sukses segera ditunda lebih dahulu.
9. **Bekerja sebagai ibadah.** Bekerja untuk mencari nafkah menghidupi keluarga adalah kewajiban, namun demikian dalam bekerja tersebut harus diniati sebagai ibadah. Bekerja yang diniati hanya untuk mencari uang belaka, kadang-kadang tidak tahan godaan, rayuan, fitnah, dan keputusasaan. Situasi ini seringkali menjadi jebakan yang sangat dilematis bagi seorang pengusaha.
10. **Nikmati sukses bersama orang lain.** Dalam bekerja, berusaha, berwiraswasta, dan apapun pekerjaan untuk mencari nafkah demi menghidupi diri sendiri dan keluarga

hampir tidak ada batasnya seiring dengan tuntutan dan keinginan yang terus bertambah setiap waktu. Sisihkan keuntungan usaha yang kita peroleh untuk orang lain yang belum beruntung agar mereka juga bisa merasakan seperti apa yang kita rasakan. Siapa tahu sedikit yang kita berikan bagi orang lain itu sangat banyak baginya sehingga doa-doa yang baik untuk kita pun akan terus dilantunkan. Amin.

#### **D. Penutup**

Wirausahawan/wiraswastawan adalah orang yang memiliki jiwa dan kemampuan tertentu dalam berkreasi dan berinovasi. Ia adalah seseorang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different*) atau kemampuan kreatif dan inovatif. Dalam hal memanfaatkan peluang, seorang wiraswastawan dituntut untuk selalu memiliki sikap kreatif dan inovatif. Kreatif merupakan usaha memikirkan sesuatu atau kemampuan seseorang untuk melahirkan sesuatu yang baru baik berupa gagasan maupun karya nyata yang relative berbeda dengan apa yang telah ada sebelumnya.

Sementara inovasi merupakan suatu proses untuk menemukan dan mengimplementasikan sesuatu yang baru ke dalam situasi/kondisi yang belum ada dan belum dipikirkan sebelumnya. Setiap orang pada dasarnya memiliki sikap kreatif dan inovatif, akan tetapi tidak semua orang bisa mengembangkan sikap kreatif dan inovatifnya tersebut secara maksimal. Untuk bisa mengembangkan sikap kreatif dan inovatif dibutuhkan usaha yang sungguh-sungguh, tekun, konsisten, dan penuh dedikasi.

Kemampuan seseorang yang kreatif dan inovatif secara riil tercermin dalam kemampuan dan kemauannya untuk memulai usaha yang akan dirintisnya (*start up*), kemampuan untuk mengerjakan sesuatu yang baru tersebut (*creative*), kemauan dan kemampuan untuk mencari peluang (*opportunity*), kemampuan/keberanian untuk menanggung risiko (*risk bearing*), serta kemampuan untuk mengembangkan ide dan mengelola sumber daya-sumber daya yang dimilikinya secara baik.

## Sumber Referensi

<http://willmen46.wordpress.com> diunduh tanggal 26 Juli 2011.

Kasmir, 2007. Kewirausahaan. Jakarta, PT Raja Grafindo Persda.

M Suyanto, 2004. **Smart in Entrepreneur** (Belajar dari Kesuksesan Pengusaha Top Dunia).  
Yogyakarta, Andi Offset.

Nahiyah JF,dkk. (2010:6). **Kewirausahaan SMK** (buku 2), Bahan Sertifikasi Guru,  
Yogyakarta.