

Pandai Menangkap Peluang – PMP
(Langkah Awal Menjadi Wirausaha Sukses) ¹
Oleh: Sunarta,SE,MM ²

A. Pendahuluan

Di tengah-tengah situasi ekonomi yang serba sulit, banyak orang mengeluh dan meratapi nasib. Tidak sedikit dari mereka dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari harus mandi peluh di bawah terik matahari, di bawah guyuran hujan, menengadahkan tangan meminta belas kasihan orang lain yang lalu lalang di tengah padatnya arus lalu lintas jalanan. Di belahan tempat lain juga terjadi ketika seorang ibu setengah baya dengan wajah sendu mengatur kendaraan yang akan parkir di tepi jalan depan sebuah toko elektronik. Masih banyak lagi ilustrasi bagaimana orang-orang bertahan hidup untuk dirinya sendiri maupun keluarganya di tengah himpitan hidup yang semakin berat nan terjal untuk di daki.

Sementara itu juga banyak orang sukses, hidup berkecukupan, berpendidikan, enak, punya rumah, punya sawah, punya mobil mewah, penghasilannya terus bertambah sampai melimpah ruah. Dua fakta yang berbeda di atas memberikan pelajaran kepada kita untuk bisa memahami, mengkritisi, menanyakan sekaligus mencari jawaban yang tepat mengapa bisa demikian? Jawabannya cukup sederhana: PMP – Pandai Menangkap Peluang, walaupun sebenarnya mempunyai konsekuensi yang amat luas dan dalam.

Sebagai contoh setiap tahun ajaran baru mulai dari anak TK sampai SMA membutuhkan kelengkapan sekolah yang relatif baru. Tiap lima tahun kita juga melakukan pemilihan umum legislatif dan presiden, di tingkat kabupaten mengadakan pemilihan bupati-wakilnya, di tingkat provinsi ada pemilihan gubernur-wakilnya dimana semuanya membutuhkan atribut berupa spanduk, bendera, topi, kaos, jaket, pamflet, tanda gambar dan sebagainya. Mampukah kita menangkap peluang tersebut, cukup pandaiakah kita dalam memanfaatkan peluang tersebut? Pepatah mengatakan: ”**Kesempatan berpihak kepada pikiran yang siap**”. (Louis Pasteur).

B. Refleksi

Jika kita mau belajar dan menelaah bagaimana para pemain basket bersikap dalam menerima ”**umpan**” bola yang potensial menambah point jika pemain tersebut mampu

¹ Disampaikan pada Pelatihan Kewirausahaan bagi RPS Korban Gempa di Bantul, tanggal 19 Agustus 2009.

² PNS FISE UNY.

memanfaatkannya. Seorang pemain dalam menyongsong/menyikapi datangnya bola sangat bervariasi, tergantung dari visi dan intuisi yang dimiliki oleh masing-masing pemain. Menurut John C Maxwell dalam *The Law of Teamwork*: 2001, disimpulkan bahwa ada tiga jenis tipe pemain dalam menyikapi umpan bola yang diberikan kawannya, yakni:

1. Tipe pemain yang **"tidak mau"** menangkap bola sebagai peluang untuk dimasukkan ke keranjang lawan;
2. Tipe pemain yang **"mau"** menangkap bola tetapi tidak melakukan usaha untuk segera memasukkannya ke keranjang lawan (tipe mengandai-andai);
3. Tipe pemain yang **"menginginkan"** bola, **"menyambut"** bola umpan, dan segera **"bertindak"** untuk segera memasukkan bola ke keranjang lawan.

Dari ketiga tipe pemain basket di atas, dapat diketahui bahwa pemain dengan tipe ketiga yang bisa menambah point tim karena mampu membaca arah datangnya bola, menyongsongnya, dan kemudian sukses melelakkannya ke keranjang. Kesimpulan dari kejadian tersebut sebenarnya bisa mencerminkan diri kita dalam menghadapi tiap peluang di bidang apapun dan dalam skala apapun. Apabila bola dalam permainan kita gambarkan sebagai peluang yang diperebutkan oleh banyak pemain, maka seberapa ketat tingkat persaingan dalam menangkap bola sangat ditentukan oleh jenis, sistem, dan tipe permainan itu sendiri. Sistem permainan sepak bola tentunya berbeda dengan bola basket, begitu sebaliknya permainan bola basket juga sangat berbeda dengan permainan volly ball, soft ball, dan sebagainya.

Dalam praktek bisnis, banyak sekali peluang yang ada di sekitar kehidupan kita, baik di tempat kerja, di rumah, di jalan, di pasar, di toko, di warung, di tempat wisata, di terminal, di sekolah, dan sebagainya. Namun seringkali kita tidak mau menangkap tawaran peluang yang ada di depan kita (minimal kemauan dan peluang belajar). Pengalaman hidup orang-orang sukses banyak mengajarkann kepada kita bahwa: **"kemauan akan banyak menciptakan peluang"**. Permasalahannya kemudian adalah **"bisakah"** kita membaca peluang yang akan datang sekaligus memanfaatkannya?

Pada dasarnya, banyak peluang dan tawaran yang datang kepada kita tetapi seringkali tidak diimbangi dengan keinginan dan kemauan kuat untuk menyambut dan segera berbuat untuk melakukan tindakan nyata (tipe pemain kedua). Pada tipe ini secara strata memang sudah lebih baik jika dibandingkan dengan tipe pertama di atas, tetapi semua tidak bermakna apa-apa manakala tidak mau melakukan apa-apa (bertindak).

Ketika seseorang sudah mau tetapi belum/tidak bertindak, biasanya ada yang salah dalam mindset (baca ide, gagasan, konsep) dalam men-drive arah berpikir orang tersebut. Kesalahan mindset terjadi karena ketidakjelasan dan ketidaktahuan mengenai apa-apa yang menjadi

keinginan (cita-cita), sehingga menjadikan seseorang malas bertindak melakukan sesuatu yang sebenarnya merupakan peluang langka yang tidak setiap waktu datang menghampirinya. Tipe seperti ini sama dengan orang yang akan mengikuti lomba lari maraton, ketika bendera start diangkat tidak mau memulai langkah pertamanya alhasil ketika orang lain telah mencapai finish kemudian kembali ke garis start awal dia masih terpaku meratapi keberhasilan orang lain yang sudah mencapai garis finish dengan sukses. Mengapa ini terjadi, karena orang tersebut tidak memiliki tujuan yang jelas, target yang jelas, informasi yang lengkap dan jelas.

Masih menurut Maxwell, seseorang akan mampu menangkap/menyongsong setiap peluang dan memanfaatkannya secara optimal seperti tipe pemain ketiga jika memiliki sembilan karakteristik sebagai berikut (9-M):

1. Memiliki ketajaman intuisi karena sering melihat ke dalam dirinya (lookin within);
2. Memiliki daya dorong dari dalam ke luar (self-motivated);
3. Memiliki mentalitas memberi (giving mentality);
4. Memiliki prakarsa/kaya inisiatif untuk maju;
5. Memiliki kecakapan (self-skills) dalam menggunakan bakat yang dimiliki;
6. Memiliki kebiasaan maju tanpa menunggu orang lain (X-theory) atau karena ditunggu orang lain, tetapi murni tanggung jawab;
7. Memiliki keterampilan berkomunikasi (communication skill) dengan orang lain untuk memperluas jaringan kerja (networking);
8. Mampu menemukan sesuatu yang baru/mengolah apa yang lama menjadi baru;
9. Mampu mewujudkan gagasan dan inisiatifnya dengan komitmen yang tinggi, bukan saja untuk dirinya sendiri tetapi juga untuk orang lain.

Sementara menurut Pandji, dkk: 2000 dikatakan bahwa seseorang yang ingin sukses dalam wirausaha sedikitnya memiliki tujuh ciri kepribadian sebagai berikut (7-P):

1. Punya cita-cita dan kemudian berusaha mewujudkannya;
2. Punya semangat kerja tinggi dan tidak mudah putus asa;
3. Punya kemauan dan suka bekerja;
4. Punya daya kreativitas tinggi;
5. Punya sikap percaya diri yang kuat;
6. Punya keterampilan untuk memimpin orang lain;
7. Punya keberanian dalam mengambil resiko.

Dari ketujuh ciri kepribadian di atas, dapat disimpulkan bahwa seseorang yang ingin sukses dalam menggeluti usaha bisnis yang dirintisnya tidak cukup hanya dengan memiliki cita-cita,

keinginan dan harapan setinggi langit. Semuanya harus ditunjang dengan semangat kerja tinggi tanpa mengenal lelah, kreatif, inovatif, dan mampu bertindak sebagai manajer sekaligus leader (pemimpin) yang berani mengambil keputusan strategis demi memanfaatkan setiap peluang.

Kepemimpinan (*leadership*) merupakan aspek penting dalam penentuan arah perjalanan bisnis yang kita lakukan, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Kepemimpinan yang baik bahkan sama dengan setengah keberhasilan usaha yang kita lakukan, sementara setengahnya ditentukan oleh varian lain seperti pemasaran, kualitas produk, kualitas layanan, dan tempat usaha.

Ungkapan bijak mengatakan ”**Kegagalan dapat dibagi menjadi dua sebab, yakni orang yang berpikir tetapi tidak pernah bertindak, dan orang yang pernah bertindak tetapi tidak pernah berpikir**” (Reverend WA Nance).

C. Beberapa Alternatif Memulai Usaha

Jika kita telah mampu menemu-kenali/menangkap peluang usaha, maka langkah selanjutnya adalah memanfaatkan peluang tersebut dengan cara memulainya. Cara memulai usaha sebagian orang merasa mudah, tetapi sebagian lainnya ada pula yang merasakan sulit. Untuk menuju ke suatu tujuan (goal), memang memerlukan energi atau kekuatan untuk menggerakkan ke arah mana yang ingin dituju. Tanpa dorongan (motivation) yang kuat untuk memulai, maka sulit bagi seseorang dalam mengarahkan tujuan pribadinya. Berikut ini diberikan beberapa contoh dari pengalaman para pengusaha top dunia yang telah berhasil meraih sukses bisnisnya.

1. Memulai usaha dengan senyum

Seorang wirausaha yang ramah dan murah/mudah senyum kepada siapa saja pada umumnya pandai bergaul (luwes) dalam berkomunikasi. Pandai berkomunikasi yang disertai murah senyum, sangat menguntungkan jika orang tersebut membuka usaha jasa seperti: salon, panti pijat, penjahit, perbengkelan, transportasi, toko kelontong/ruko, konsultan, rumah sakit, klinik, dan lain-lain.

2. Memulai usaha dari ide sederhana

Kreatif dan inovatif merupakan ciri yang melekat pada diri setiap wirausaha, tetapi hal itu sangat tergantung pada kondisi masing-masing. Ide kreatif dan inovatif yang tidak dibarengi dengan upaya keras untuk mewujudkannya termasuk di dalamnya bagaimana mendapatkan pembiayaan usaha, memasarkan, mendistribusikan barang/jasa yang dijualnya, maka ide-ide tersebut terkesan muluk dan sulit diwujudkan. Seorang Michael

Dell yang menjual komputer Compaq tidak melalui pedagang perantara, tetapi langsung kepada konsumen. Ide dasarnya sangat sederhana, yaitu: (a) bagaimana barang bisa cepat sampai ke tangan konsumen, (b) harga pokok menjadi lebih murah. Dengan sistem order melalui "mail order". Ketika pesaing melakukan hal yang sama, maka idenya kembali muncul dengan mengenalkan e-commerce, sebuah sistem order melalui internet yang dirintisnya. Hasilnya jangka waktu pengiriman menjadi lebih pendek, komunikasi sangat cepat karena menggunakan e-mail dan situs web.

3. Memulai usaha dari bepergian

Ketika kita bepergian jauh baik bersama keluarga, teman kerja, tetangga, perkumpulan atau asosiasi apapun ke suatu tempat untuk acara rekreasi dan sejenisnya, biasanya kita menyempatkan untuk membeli souvenir. Bagi ibu-ibu biasanya membeli makanan khas untuk oleh-oleh anggota keluarga dan tetangga di rumah. Selain itu barang-barang langka khas daerah setempat yang tidak bisa kita jumpai di sekitar tempat tinggal kita seringkali diborong sebagai kenang-kenangan. Tanpa kita sadari, semua barang-barang yang kita beli dari tempat bepergian jauh tersebut sebenarnya bisa diduplikasi dengan sedikit sentuhan inovasi untuk dipasarkan di tempat dimana kita tinggal.

4. Memulai usaha dari pendidikan

Seorang Kiichi Toyoda yang berpendidikan teknik mesin, mengubah perusahaan perkakas tenun "Toyoda Spinning" milik bapaknya menjadi perusahaan yang memproduksi mobil sejak tahun 1936 dan berganti nama dari Toyoda menjadi Toyota. Kiichi Toyoda adalah satu dari sekian banyak orang sukses dalam berbisnis di dunia ini yang pada awalnya dimulai dari pendidikan. Contoh lain seperti Jerry Yang dan David Filo adalah sosok sukses yang mendirikan situs "Yahoo" yang diawali ketika sedang menyelesaikan tugas tesisnya.

5. Memulai usaha dari pekerjaan

Usaha yang sukses dilakukan berawal dari pekerjaan seringkali dilakukan oleh orang-orang seperti pekerja proyek, buruh pabrik, kapster, loper koran, kondektur, sopir angkot, sopir bis, pelayan toko, penjahit, guru, dosen, dan lain-lain. Banyak contoh calon kecantikan/rambut, penjahit yang berdiri dan mengalami sukses yang sebelumnya hanya menjadi asisten kapster atau tukang bordir pakaian. Tidak sedikit dulunya "hanya" berprofesi sebagai kondektur/sopir bis, setelah sekian lama memiliki sendiri yang jumlahnya lebih banyak daripada juragan yang ia ikuti sebelumnya. Jangan heran jika dulunya hanya sebagai pekerja proyek, tetapi karena ketekunan, pengetahuan, dan

kemauan yang kuat dari dalam dirinya seorang pekerja tersebut bisa jadi seorang boss atau pemborong proyek besar dengan nilai kontrak yang tinggi.

6. Memulai usaha dari hobi

Hobi atau kegemaran, jika ditekuni dan dikembangkan secara baik, dan disalurkan dengan benar dapat membawa seseorang mencapai kesuksesan bukan saja sukses bisnis tetapi juga sukses dalam kehidupan. Hasil penelitian menyatakan bahwa dari 2000 orang sukses, ternyata 80% nya (1600) adalah orang yang melakukan pekerjaannya karena hobi. Contoh sukses orang yang menekuni usaha yang dimulai dari sekedar hobi adalah Ny. Moeryati Soedibyo. Beliau sebagai orang yang dilahirkan di lingkungan Kraton, sering menolong teman-teman dan orang lain membuatkan jamu untuk berbagai kepentingan. Walaupun sudah pindah ke Jakarta, namun masih banyak orang yang minta dibuatkan ramuan jamu walaupun harus dengan mengganti biaya bahan-bahan yang diramunya. Akhirnya setelah dirasa hobi tersebut dapat menambah penghasilan secara ekonomis, didirikanlah PT. Mustika Ratu yang membuat jamu sebatas untuk perawatan tubuh dan kesehatan. Hingga saat ini usaha yang dimulai karena hobi tersebut telah berkembang pesat dengan jumlah pegawai sekitar 3000 orang. Masih banyak contoh lain yang sukses dalam bisnis yang dimulai dari sekedar hobi, seperti Bill Gates dengan MS-nya, Martha Tilaar dengan Salon Kecantikannya (sebelumnya menjadi pengasuh anak di kampus suaminya), dll.

7. Memulai usaha dari kegagalan

Setiap orang yang terlahir di dunia ini sudah diciptakan oleh Allah harus mengalami dua kejadian, gagal dan sukses. Sehebat dan sesukses apapun seseorang dalam hidupnya, pasti dalam perjalanan hidupnya pernah mengalami yang namanya "gagal". Gagal seringkali diidentikkan dengan ketidakmampuan kita dalam mewujudkan suatu tujuan atau cita-cita hidup. Paradigma kegagalan inilah yang seharusnya diubah, karena gagal belum tentu tidak mampu. Jika kita mau belajar falsafah Jepang, seseorang akan terus bangkit dari kegagalannya sebelum mencapai tujuh kali. Tiong Hoa lain lagi, sebelum tiga kali gagal belum berhenti mencoba dan berusaha. Demikian juga seorang Colonel Sanders pemilik KFC yang tersebut di 80 negara di dunia, kesuksesannya diperoleh pada usia 65 tahun setelah sebelumnya mengalami kegagalan sebanyak **1018** kali. Tiap kegagalan Sanders selalu mencari penyebabnya kemudian melakukan perbaikan terus menerus (continuous improvement) sampai akhirnya baru yang ke **1019** merasa berhasil hingga sekarang.

8. Memulai usaha dari kejadian

Seorang ibu bernama Ruth Hander ketika menyaksikan (kejadian) anaknya bermain dengan boneka kertas di rumahnya. Ibu Hander merasa tergugah dan terinspirasi kenapa

tidak ada jenis boneka yang lebih realistis dan permanen untuk dipakai sebagai mainan anak. Muncul ide membuat boneka perempuan sesuai yang disenangi anaknya dan kemudian boneka-boneka tersebut diberi nama "Barbie". Mengapa Hander harus menggunakan nama Barbie? Karena Barbie adalah sosok wanita karir yang sukses, anggota band rock ternama, dan anggota tim sepakbola wanita dalam piala dunia. Dengan menggunakan nama seorang wanita terkenal, penuh prestasi, cantik, maka Hander berkeyakinan boneka yang dibuatnya akan disenangi oleh anak-anak terutama perempuan.

D. Simpulan

Jalan untuk mencapai sukses setiap orang berbeda-beda cara dan bentuk tantangannya. Menggapai sukses seperti orang menaiki tiang tangga, semakin tinggi tangga yang kita capai semakin tinggi pula sukses yang kita raih. Perbedaannya adalah orang yang gagal pada umumnya sudah berhenti menaiki tangga sebelum sampai pada tangga yang terakhir. Orang yang gagal seringkali mudah menyerah sebelum mengalami kegagalan demi kegagalan. Jika pertanyaannya kemudian yang muncul adalah : "Sekarang kita ini berada di tangga yang mana?" Tidak ada orang yang tahu, kecuali Allah Tuhan Yang Maha Tahu.

E. Sumber Rujukan

- William E. Heinecke & Jonathan Marsh, 2003. *Entrepreneur (25 Prinsip jitu untuk Pengelola Bisnis Global)*, Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- M Suyanto, 2004. *Smart in Entrepreneur (Belajar dari Kesuksesan Pengusaha Top Dunia)*, Andi Offset, Yogyakarta.
- M Suyanto, 2005. *Memulai Bisnis Tanpa Uang*, Andi Offset, Yogyakarta.
- M Suyanto, 2005. *Smart in Leadership (Belajar dari Kesuksesan Pemimpin Top Dunia)*, Andi Offset, Yogyakarta.