PERSPEKTIF TINGKAT KEMAMPUAN WIRAUSAHAWAN MERUBAH RISIKO MENJADI SUKSES BERWIRAUSAHA

Tedy Ardiansyah” ” Dosen Universitas Indraprasta PGRI, Indonesia Email: tedy.ardiansyah@unindra.ac.id

Abstrak

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui Tingkat kemampuan wirausahawan di dalam proses merubah suatu kenda- la atau risiko menjadi keuntungan atau kesukseskan dari peristiwa-peristiwa yang telah dilakukan, metode peneli- tian menggunakan penelitian dengan pendekatan deskriptif kualitatif, dimana peneliti ingin mengeksplor fenomena — fenomena yang tidak dapat dikuantifikasikan yang bersifat deskriptif. Secara umum alasan risiko untuk menjadi wirausahaan dibagi menjadi 5 bagian yaitu: 1.Tidak mempunyai pengalaman baru, 2. Tidak mempunyai modal, 3. Tidak mempunyai keberanian, 4. Tidak ada orang yang menuntun dan 5. Takut keluar dari zona nyaman. Risiko tersebut di atas dapat diatasi dengan tingkatan kemampuan wirausahawan, tingkatan kemampuan diklasifikasikan antara lain: 1. Risk Averter (menghindar dari risiko), 2. Comfort Risk Calculation Taker (orang yang menghitung risiko yang terjadi harus lebih kecil dari keuntungan yang ia peroleh), 3. Risk Calculation Taker (berani mengambil risiko usaha dengan perhitungan aman) 4. Risk Manager (manajer risiko bagi dirinya) 5. Risk Taker (Pengambil Risiko). Hasil kesimpulan bahwa tingkat kemampuan wirausahawan dapat merubah risiko menjadi suskses berwirausaha.

Kata kunci: Kewirausahaan, Wirausaha, Risiko, Kesuksesan

ISSN : 2467-8766 PROSIDING VOL. 3 | NO. 1 | MEI 2018 19 PENDAHULUAN

Jumlah wirausaha di Indonesia hanya berkisar 3”o, semua pihak harus mengoptimalkan fungsi kewirausahaan sebagai gerakan ekonomi rakyat. Dengan peran serta berbagai pihak hal ini akan meningkatkan rasio wirausaha di Indonesia yang saat ini presentasinya masih sangat rendah. Secara presentase, jumlah wirausaha di negara Indonesia hanya sekitar 3”6, kalah dari negara tetangga di ASEAN seperti Malaysia, Singapura, dan Thailand yang sudah diatas 4”9.(okezone, 2018)

Baru 1, 65 persen atau hanya 1, 95 juta orang dari angkatan kerja yang menjadi wirausaha di Indonesia. Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat, jumlah angkatan kerja di Indonesia pada Agustus 2013, mencapai 118, 2 juta orang atau bertambah 140 ribu orang dibandingkan dengan periode tahun sebelumnya. Dari seluruh angkatan kerja tersebut, jumlah penduduk yang bekerja pada Agustus 2013 sebanyak 110, 8 orang

Kesadaran berwirausaha penduduk Indonesia masih sangat rendah. Bagi sebagian mereka yang bekerja pada instansi swasta maupun pemerintah sudah merasa nyaman dengan menerima gaji rutin setiap bulan. Berapapun besarnya gaji yang diterima, mereka syukuri. Mereka berpikir di luar sana masih banyak orang yang tidak seberuntung dirinya. Ada banyak hal yang mereka pertimbangkan saat untuk memutuskan resign dari pekerjaan tetapnya dan memilih — untuk berwirausaha. Contoh terbatasnya modal, bingung menentukan jenis usaha yang akan dijalankan, relasi bisnis masih terbatas, hingga perasaan takut gagal. (viva.co.id, 2018).

Beberapa hambatan yang pada umumnya sering terjadi ketika seseorang sedang memulai sebuah bisnis. Harapannya nanti, dari kendala ini bisa kita pelajari bersama, apa yang harus dilakukan, solusi seperti apa yang akan kita pilih ketika ada kendala-kendala yang menghambat bisnis kita. Syukur-syukur ada juga yang mau membagikan pengalaman yang menjadi kendalanya selama ini dalam mengelola sebuah bisnis lebih baik lagi sekaligus membagikan formulanya. berikut kendala-kendalanya:

VOL. 3 | NO. 1 | MEI 2018

PROSIDING

Sulit untuk mendapatkan modal

Memang untuk menjalankan suatu bisnis tidak harus melulu membutuhkan modal. Bisnis dropship juga bisa dikatakan tanpa memerlukan modal. Kita hanya perlu skill menjual. Namun bagaimanapun sebagai pemula yang baru akan menjalankan bisnis. Saya justru lebih setuju jika harus mengeluarkan modal untuk menjalankan bisnis. Tujuannya apa? Agar ada semangat untuk mengejar profit. Saya katakan tidak mungkin seorang wirausaha tidak membutuhkan profit. Jadi,

jika serius untuk berwirausaha, harus siap modal terlebih dahulu.

Ikut-ikutan dan akhirnya tidak fokus

Kebanyakan kasus “ikut-ikutan” ini adalah terjadi pada Mahasiswa yang masih mempunyai jiwa semangat untuk berbisnis. Dan pada umumnya suka mengikuti trend yang sedang berkembang. Ketika trend sudah mulai pudar maka akan mencoba fokus untuk bisnis lainnya. Menjalankan sebuah bisnis tidak bisa dilakukan setengah-setengah. Harus fokus dan totalitas.

Mudah menyerah

Memulai sebuah usaha atau bisnis, sepertinya tidak akan langsung bisa sukses. Jatuh bangun diawal merintis sebuah usaha sudah pasti ada. Jadi jangan mudah menyerah, terus belajar dari kesalahan yang ada. Meskipun usaha Anda sudah bisa berjalan sempurna, saya yakin pasti Anda akan tetap menemukan hambatan.

Salah perhitungan biaya orperasional di awal

Saat kita memulai sebuah bisnis baru, biasanya yang sering terjadi adalah membelanjakan modal untuk membeli berbagai macam biaya operasional ataupun perlengkapan usaha yang sekiranya bisa jadi belum terlalu dibutuhkan. Atau bisa jadi Anda melakukan belanja promosi untuk usaha Anda. Tanpa disadari terlalu banyak melakukan promosi dibandingkan produksi ujung-ujungnya nanti orang akan banyak yang tahu tentang produk Anda, namun produk yang Anda miliki stock nya limit. (Bukalapak, 2014)

ISSN : 2467-8766 Permasalahan modal, bingung menentukan jenis usaha yang akan dijalankan, relasi bisnis masih terbatas, perasaan takut gagal dalam berwirasuha dan risiko kegagalan lainnya tersebut dapat diatasi dengan meningkatkan tingkat — kemampuan kewiraushaan. Tingkatan kemampuan kewirausahaan seseorang dibagi menjadi 5 tingkat (Hendro, 2011) yaitu:

1. Tingkat kemampuan dalam menghadapi rasa takut kecil sekali

Sehingga ia cenderung menghindari risiko. Tingkat ini disebut menghindar dari risiko (avoid a risk). Orang menyebutnya risk averter. Ciri- cirinya adalah a.) Senang mempertahankan rasa kenyamanan (comfort zone), anda dimana anda selalu ingin menikmati keadaan saat ini yang menghanyutkan diri anda. b.) Selalu melihat kesulitan didepan mata bukan kemampuannya. Orang yang pesimis bukan optimis. c.) Melihat risiko dengan rasa takut atau bersifat risk phobia d.) Pemalas dan enggan bekerja e.) Banyak alasan untuk menghindari kerja keras f.) Berusaha untuk menutupi rasa takutnya, orang tipe risk averter ini lebih senang memilih situasi: menganggur, tidak ada kerjaan yang berat, bekerja dengan hasil yang instan dan tidak mau menggunakan pengetahuan dan ketrampilannya untuk meraih hasil yang baik.

1. Tingkat kemampuan dalam menghadapi rasa takut ada

Dan ia selalu menggunakan pengetahuannya untuk bekerja lebih baik lagi. Tingkat ini disebut comfort risk calculation taker (orang yang menghitung risiko yang terjadi harus lebih kecil dari keuntungan yang ia peroleh). Oleh sebab itu, orang pada tingkatan ini berorientasi hanya mencari pekerjaan yang nyaman, aman dari PHK atau biasa-biasa saja. Ciri-cirinya adalah: a.) Senang bekerja tetapi nyaman dan aman. b.) Mengedepankan keuntungan terlebih dahulu daripada kerugian. Padahal belum tentu demikian. c.) Tidak berpandangan jauh dan melihat masa lalu sebagai acuan untuk berpikir saat ini (past oriented) d.) Berpikir selalu realistis (kenyataan), bukan futuristis (masa depan), sehingga bukan tipe orang yang visioner. Orang tipe ini lebih senang: Mencari kerja yang terkadang mempunyai risiko di PHK tetapi ia berkata lebih aman bekerja daripada

ISSN : 2467-8766

PROSIDING

berwirausaha, mencari kerja sebagai pegawai yang ada tunjangan pensiunnya, walaupun dimasa mendatang nilainya sudah tidak berarti lagi untuk kehidupannya dan berpikir cukup (menerima apa adanya) tetapi tidak ada kemampuan berpikir untuk mencari sesuatu yang lebih baik lagi.

1. Tingkat kemampuan kewirausahaan dalam menghadapi rasa takutnya lebih tinggi

Dan “ia memiliki keberanian untuk menanggung atau mengatasi risiko kegagalan. Ia berani menghadapi rasa takutnya karena ia merasa mampu, memiliki pengetahuan dan pengalaman kerja yang sesuai dengan apa yang ia kerjakan dalam bisnisnya. Tingkatan ini disebut risk calculation taker atau berani mengambil risiko usaha dengan perhitungan aman. Ciri-cirinya adalah: a) Berani mengambil keputusan untuk berwirausaha bila ia mampu melakukannya berdasarkan keahlian, pengalaman dan pengetahuannya (latar belakang pendidikan) b) Ia selalu bekerja secara individu dalam mengelola usahanya dan mengambil keputusan. c) Bisnis dan usahanya tidak atau belum dikelola secara organisasional. d) Usahanya sangat dipengaruhi oleh waktunya sendiri. e) Memiliki pan- dangan jauh kedepan. f) Sudah bias bekerja secara kontinyu. g.) Ingin menjadi “bos” bagi dirinya sendiri. h) Masih berpikir realistis

1. Tingkat kemampuan kewirausahaan dalam menghadapi rasa takut lebih kompleks

Khususnya dalam hal memperhitungkan, mengendalikan, mengatasi, dan menanggung risiko kegagalan usahanya dibanding dengan ketiga tingkatan di atas. Ia berani mengalahkan dan mengatasi rasa takutnya bukan hanya karena pengetahuan, ketrampilan dan pengalamannya saja tetapi lebih kompleks dari itu. Biasanya jenis usaha yang diambil dan dimulainya lebih berskala industri. Orang pada tingkatan ini disebut manajer risiko bagi dirinya (risk manager). Ciri-cirnya adalah: a) Mengambil keputusan dari berbagai sisi, risiko, informasi dan kondisi untuk suatu nilai (value) yang lebih optimal dan tepat, bukan karena minimal saja. b) Ada unsur visioner, yang sering tidak terlihat dari keputusan yang ia ambil, sehingga cenderung berkata itu keputusan nekat c) Mempunyai mimpi dan orientasi bisnis berskala besar atau skala industry

VOL. 3 | NO. 1 | MEI 2018 22

1. Tingkat kemampuan kewirausahaan dalam menghadapi rasa takutnya sangat tinggi,

Artinya dalam hal mengatasi rasa takut akan kegagalan yang cukup besar, ia cenderung mengambil keputusan menggunakan intuisinya yang sangat kuat sekali, bahkan bisa cenderung sedikit mengadu keberuntungan. Orang pada tingkatan ini disebut risk taker atau pengambil risiko. Tingkatan ini bisa dikelompokan menjadi 2 jenis, yaitu: a) Tingkat risk taker yang lebih realistis dan analistis. Sering disebut juga Investor atau penanam modal yang menjadi wirausahawan dengan tujuan memiliki saham (kepemilikan perusahaan) atas sebuah perusahaan dalam jumlah tertentu untuk mendapatkan keuntungan baik berupa dividen (pembagian laba kepada pemegang saham sesuai proporsinya) atau kenaikan nilai saham apabila saham tersebut dijual kembali kepada orang lain. b) Tingkat risk taker yang bersifat intuisi dan menggunakan persaannya (feeling) semata. Ini disebut gambler atau berjudi, tetapi jenis ini tidak termasuk kategori tingkat kewirausahaan karena tidak bersifat bisnis dan mengarah pada hobi saja.

Dari risiko tersebut di atas, dari hasil beberapa penelitian juga telah memperkuat hambatan tersebut dimana disesuaikan dengan tingkat kemampuan kewirausahaan, contohnya antara lain: Penelitan yang dilakukan di daerah padang, dimana masalahnya adalah pada faktor internal yang menghambat pengrajin sulaman berwirausaha adalah tugas-tugas sebagai ibu rumah tangga, masa kehamilan dan tugas menjaga anak. Sementara dari segi emosional adalah kesulitan dalam mengambil keputusan karena terlalu banyak pertimbangan. Selain itu kondisi perasaan dan hubungan antara laki-laki dan perempuan dalam sebuah usaha mengganggu konsentrasi mereka dalam berbisnis. Dan yang ke 2 (dua) Untuk faktor eksternal faktor sosial budaya yang menghambat pengrajin wanita di Jorong Lundang dalam berwirausaha adalah anggapan masyarakat bahwa yang mencari nafkah adalah kaum perempuan. Selain itu juga hambatan dari segi budaya Mingkabau. Selain itu hambatan dari segi administrasi muncul dari sulitnya mendapatkan bantuan modal dan birokrasi yang berbelit- belit. (Rahmidani, 2014)

VOL. 3 | NO. 1 | MEI 2018

PROSIDING

Tingkat kemampuan berwirausaha tentu juga harus dilandasi dengan proses transformasi dalam melakukan kewirausahaan, ada 4 (empat) jenis tahapan proses transformasi dalam entrepreneurship (Hendro, 2011) yaitu:

1. Transformasi pola pikir (mindset) dan paradigm (paradigm), — yaitu sebuah transformasi pemikiran, sikap, motif, semangat, dan karakter yang lama untuk berubah menjadi seorang yang berpikiran sama dengan seorang entrepreneur yang cerdas.
2. Transformasi cara berpikir yang lama untuk berubah — dari kebiasaan yang selalu menggunakan logika ke pola pikir kreatif dalam menemukan inspirasi, ide, dan peluang bisnis. Cara berpikir yang perlu ditransformasi adalah

menghindari jebakan logika, berpikir berbeda dengan orang(umum), menjadikan pengetahuan sebagai “perkakas” dalam menemukan inspirasi melalui pola pikir yang kreatif dan inovatif serta berpikir visioner.

1. Transformasi entrepreneurial dari bersikap sebagai entrepreneur (owner) menjadi manajer pengelola — bisnis — (intrapreneur atau entrepreneurial organization) yang professional. Menjadi entrepreneur yang berpikir sebagai pemilik, pendiri, dan penggagas sebuah bisnis itu berbeda dengan intrapreneur yang bertindak sebagai pengelola, manajer, pemimpin dan pelaksana strategi yang bertujuan untuk mewujdukan visi dan misi pendiri bisnis.
2. Transformasi entrepreneurial dari pola pikir sebagai investor. Setelah seorang pebisnis itu sukses, pola pikirnya berkembang ingin menjadi seorang investor untuk mengembangkan bisnisnya melalui ekspansi bisnis, membeli bisnis, franchise bisnis, dan meningkatkan nilai-nilai perusahaan hingga mengarah pada peningkatan nilai asset riil yang tinggi secara tangible dan tangible sehingga sebuah perusahaan tidak dinilai dari asset riil tetapi telah berubah menjadi sebuath asset yang tidak ternilai harganya.

ISSN : 2467-8766 Ditambahkan lagi dari hasil penelitian mengenai transformasi kewirausahaan pada siswa SMK, dimana hasil penelitian tersebut adalah sebagai berikut, kesimpulan hasil dari penelitian ini menunjukan 1) Nilai-nilai kewirausahaan yang ditransformasikan pada siswa adalah: (a) percaya diri, (b) berorientasi pada tugas dan hasil (c) berani mengambil risiko, (d) bertanggung jawab, (e) jujur, (PD kerja keras, (g) dapat menjadi pemimpin, (h) berorientasi ke masa depan dan (1) keorisinilan, 2) Strategi dilakukan melalui kegiatan praktek pada unit produks, bisnis center, ruang praktek, dan praktek di dunia usaha serta 3) Kepala sekolah selalu memberikan arahan dan bimbingan, keteladanan serta menyediakan sarana dan prasarana yang memadai untuk menunjang kegiatan pelaksanaan praktek. (Sitti Roskina Mas, 2017)

Penelitian ini menggunakan pendekatan metode pentelitian deskriptif kualitatif, bahwa penelitian kualitatif dilakukan karena peneliti ingin mengeksplor fenomena-fenomena yang tidak dapat dikuantifikasikan yang bersifat deskriptif. (Satori, D, 2011). Penelitian deskriptif kualitatif ditujukan untuk mendeskripsikan dan menggambarkan fenomena yang ada, baik bersifat alamiah ataupun rekayasa manusia, yang lebih memperhatikan mengenai karakteristik, kualitas, keterkaitan antar kegiatan. Selain itu penelitian ini tidak memberikan perlakuan, manipulasi atau pengubahan pada variabel-variabel — yang diteliti, — melainkan menggambarkan suatu kondisi yang apa adanya. (Sukmadinata, S. Nana, 2011). Teknik pengumpulan data bersumber pada data sekunder sedangkan instrument penelitian memanfaatkan hasil penelitian yang telah dilakukan baik itu bersumber dari Jurnal, Internet maupun buku.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kemampuan dan ketrampilan kewirausahaan seseorang itu tergantung pada kemampuan seseorang dalam mengatasi ketakutan dalam dirinya yang sebenarnya tidak ada. — Kemampuan kewirausahaan itu dibagi berdasarkan tingkatan dalam mengatasi rasa takut akan kegagalan atau kesulitan yang seseorang hadapi. Beberapa hal di bawah akan menjelaskan hasil riset mengenai tingkat kemampuan wirausahawan dalam mengatasi risiko hingga menjadi wirausahawan yang sukses.

ISSN : 2467-8766

PROSIDING

Dalam buku Cracking Entrepreneurs, inilah para crackers local yang tak ada matinya, (Kasali, R., 2012), membahas satu persatu-satu para entrepreneurs” yang memiliki tingkat kemampuan kewirausahaan dimana lebih condong kepada Risk Calculation Taker, antara lain:

SANIN-Berkah garam bagi seorang tukang becak-. Pak Sanin adalah seorang Risk Calculation Taker. Sepuluh tahun bertekun mengayuh becak tak membuat sanin menyerah begitu saja terhadap nasib. Keringat yang mengucur akhirnya mengkristal bagai garam. Asinnya garam membuat kehidupan Sanin tak lagi hambar. Bisnis usahanya tidak atau belum dikelola secara organisasional. ya seperti inilah manajemen UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah). Tumbuhnya perlahan-perlahan secara alamiah. Dan hanya mereka yang tekun, jujur, serta disiplinlah yang mampu bertahan dan tumbuh.

H. DARJAT- Raja bengkel di Pelabuhan Ratu-. Jalan di Pelabuhan Ratu, Jawa Barat yang tidak mulus ternyata mendatangkan berkah bagi pria ini. Ketiga bengkelnya menguasai sepanjang jalan di kawasan tepi laut yang dikuasai dongeng Nyi Roro Kidul. Kisah sukses pria ini membuat decak kagum. Ayah dari 6 anak ini memulai usahanya dengan menjadi nelayan sejak tahun 1970, yang kemudian berkembang menjadi bisnis pengangkutan ikan ke Jakarta hingga ke luar negeri. Dari bisnis ikan inilah dia bisa membangun 3 (tiga) bengkel besar, yang kini beroleh omzet Rp. 50 Juta setiap harinya. Kita dapat menemui dua jenis nelayan, yaitu nelayan yang mau berubah dan yang tidak mau berubah. Tentu saja kita juga temui tukang becak, sopir angkot, pemulung, tukang sate, petambak garam, dan banyak lagi profesi kerakyatan lainnya yang masuk dalam kedua kategori tadi. Sebagian besar yang kita temui adalah mereka yang stagnan, memeluk selimut rasa aman, diam di tempat, tidak berubah. Malahan mereka semakin miskin, tua, renta dan tergusur. Mereka yang mau berubah mengubah nasib dari rakyat jelata menjadi kelas menengah mandiri. Namun untuk keluar dari perangkap masa lalu itu, seseorang pertama-tama harus mengubah cara berpikirnya dulu. Selama cara berpikirnya sama, maka tindakannya pun akan tetap sama.

EDDY PERMADI- Energi yang menciptakan

kemandirian ekonomi. Melepaskan pekerjaan tetap sebagai dosen bukan berarti duduk berpangku

VOL. 3 | NO. 1 | MEI 2018 tangan. Dengan modal sendiri, mesin turbin mikrohidronya tak hanya menghasilkan energy, tetapi juga berbagai minuman serbuk, seperti bandrek. Perpaduan yang aneh memang, tetapi inilah UMKM dengan segmen keunikannya. Seniman-seniman UMKM seperti ini biasanya menggunakan Survival Instinct, naluri untuk bertahan atau beradaptasi. Mereka bukanlah expansionist seperti pengusaha-pengusaha barat atau pengusaha-pengusaha dari Asia Timur. Mereka mudah puas kalau cash flow nya aman dan produknya selalu ada pesanan. Survival Instinct, perlu digunakan setiap 6 bulan pertama, pesanan turbin tidak besar. Mereka butuh pekerjaan. Namun kalau UMKM ingin maju, mereka harus berefleksi dan berhenti berkreasi barang sejenak.

IYUS ROHANA CHANDRA- Menjadi sahabat para petani-. Berlokasi di lereng Pegunugan Patuha, perjalan UD Sahabat Tani, membuktikan bahwa di desa pun terdapat pemuda yang mampu berkembang menjadi wirausaha tangguh. Benar !, seorang wirausaha mengubah masalah menjadi peluang. Jadi masalah adalah peluang. Terbayang sekarang ada jutaan peluang di sector pertanian, mulai dari soal benih, pupuk alternative, logistic, pengolahan (off farming), permodalan, fasilitas pertanian, pengetahuan, lahan dan seterusnya. Ini berarti dibutuhkan kreativitas dan kejelian membaca peluang. Melihat saja tidak cukup. Untuk menangkap peluang ini, Anda harus menjadi “sahabat” petani dalam arti yang sesungguhnya: menyelami masalah dan hidup ditengah-tengah mereka. Sebabnya action. Betul, dibutuhkan action, ringan tangan bergerak. Sebab masalahnya begitu kompleks, sehingga menggunakan table cost-benefit saja bisa membuat wirausaha mengurungkan niatnya berpartisipasi. Terlalu banyak cost ketimbang benefitnya. Tetapi itu terjadi bila anda menggunakan paradigma yang lama. Anda perlu bertindak untuk mengubahnya, menciptakan system atau cara baru, bahkan produk-produk baru yang cost nya lebih rendah. Sebab masalah di sektor pertanian adalah masalah cost. Dan ini berarti butuh inovasi. UD Sahabat Tani saja berhasil menangkap peluang dalam skala desa. Kuncinya hanya satu: Bagiamana mengubah sejuta masalah itu menjadi kesempatan emas agar para petani kembali menjadi subjek, menjadi pahlawan.

VOL. 3 | NO. 1 | MEI 2018

PROSIDING

Sama halnya Dalam Buku Wirausaha Muda Mandiri (Kasali, R., 2010) membahas tingkat kemampuan kewirausahaan Cuma buku ini membahas kepada Wirausaha muda, dimana antara lain:

Henky Eko Sriyantono, Pemilik Bakso Malang Kota “Cak Eko”, Hampir setiap tahun ia berpindah jenis bisnis, mulai dari aksesori berupa tas dan dompet, busana muslim, barang kerajinan, hingga mobil, tapi belum satu pun ia menemukan produk yang tepat untuk ia geluti. Semuanya merugi sebabnya sangat bermacam-macam. Antara lain, jenis produk tertentu tidak tepat menyasar target market tertentu. Tak hanya itu, Eko juga sempat ditipu. Namun, asa belum putus di benaknya. Mulailah ia terjun bebas di dunia makanan. Pria yang biasa disebut cak Eko ini membangu usaha catering rumahan, Namun gagal. Ia coba membeli waralaba makanan ringan tapi keuntungan yang diimpikan tak kunjung dating. Sempat pula ia mencoba menjual bandeng tanpa duri. Henky Eko Sriyantono mengalami jatuh bangun mengecap kegagalan hingga 10 kali ketika memulai bisnisnya. Baru setelah berusah selama 8 tahun, Henky Eko mulai menemukan kemandiriannya stelah merintis usaha Bakso Malang Kota “Cak Eko” di rumahnya di daerah Jatiwarana, Bekasi. Pada 2006, Eko menawarkan system franchise melalui website, yang segera mendapatkan sambutan positif. Saat ini Bakso Malang Kota "Cak Eko” sudah mempunyai 85 cabang di seluruh Indonesia. Dengan kemampuan merekrut pekerja sebanyak 300-400 orang, omzet ke 85 cabang di seluruh Indonesia bisa mencapai 1,6 — 2 miliar perbulan.

Terus berlanjut Tingkat — kemampuan kewirausahaan terkhusus pada Risk Calculation Taker yang dirangkum (Brilio.net, 2018) dimana antara lain:

HENDRI SETIONO, Pemilik sekaligus pendiri PT Baba Rafi Indonesia (Bisnis Waralaba kuliner dari Indonesia). Meskipun pernah di tantang oleh orang tuanya, dan pernah kolaps karena uangnya dibawa lari oleh karyawannya, hal tersebut tak menyurutkan semangat dari seorang hendy untuk kembali mengambil kesempatan berbisnis

ISSN : 2467-8766 NADIEM MAKARIM, Go-Jek di dirikan oleh Nadiem Makariem tak begitu saja mulus tanpa hambatan. Sebelumnya G0-Jek pernah menjadi “Zombie' di bisnis yang Nadiem jalankan karena tak menemukan investor. Namun, kini Go-Jek menjadi salah satu rising star di bidang transportasi Indonesia. Apa salah satu factor pendukung kesuksesan Go-Jek?, program aplikasi mobile yang diluncurkan pada awal 2015 menjadi booming di social media, terus berkembang dan banyak diunduh oleh warga Jakarta yang sangat melek teknologi. Aplikasi mobile Go-Jek berhasil memberikan kemudahan bagi masyarakat disana mengingat pemberi jalan transportasi roda dua ini berhasil menjadi pilihan transportasi instan di tengah kemacetan Jakarta.

WILLIAM TANUWIJAYA. Pendiri Tokopedia ini pernah bingung dan merasa gagal ketika banyak penipuan yang dilakukan penjual ke pembeli di sitenya yakni Tokopedia.com namun hal tersebut tak membuat William menyerah untuk terus mengembangkan dan menginovasi Tokopedia ke arah yang lebih baik lagi.

AKHMAD KHOIRUL ALVI. Usaha untuk mengembangkan kerupuk kedelai tanpa kendala. Tahun lalu tempat usaha kerupuk kedelai yang terletak sekitar 100 meter dari rumahnya, kebakaran. — Untung tak seluruh barang dagangannya ludes terbakar. Si jago merah masih menyisakan separuh dari kerupuk kedelai yang ada di gudangnya. “Untuk melanjutkan usaha kerupuk kedelai saya harus utang ke bank, tapi alhamdullilah sekarang sudah berjalan dengan baik lagi”. Kepiawaian Alvi dalam mengelola usaha membuat usahanya ini bangkit lagi. Kini, setiap bulannya Alvi memproduksi 4 ton kerupuk kedelai mentah. Kerupuk kedelai buatannya itu dipasarkan dengan harga Rp. 40.000 per 5 Kg.

KHALID MUSTOFA. Kisah inspirasi ini bisa kamu jadikan pelajaran. Berawal dari kegagalan bisnis ayam, membuat Khalid Mustofa, warga desa Plosorejo, Blitar, Jawa Timur, beralih ke biji kakao. Sempat mengalami pasang surut, akhirnya dia berhasil mendirikan sebuah tempat pengolah cokelat yang diberi nama kampong coklat. Usahanya ini sekarang memiliki omzet yang cukup fantastis. Baru 10 bulan berdiri

ISSN : 2467-8766

PROSIDING

omzetnya sudah Rp 60 juta/hari. Sedangkan pengunjungnya antara 500-600 orang pada hari biasa, tetapi kalau weekend bisa mencapai 4.000 — 6.000 orang.

ANTON SETIAWAN. Dengan modal Rp. 10 juta, hasil patungan dengan tiga temannya, Anton mengawali bisnisnya pada 2002. Ia menjual pulsa dengan system online, sayangnya, tiga bulan pertama, ia bangkrut karena tak bisa menutup biaya operasional. Pria asal Purwokerto, Jawa Tengah, itu mungkin juga tak pernah menyangka bahwa jalan hidupnya penuh dengan lika-liku dan tantangan. Jatuh bangun Anton membangun bisnis-bisnisnya. Mental yang kuat pun akhirnya mengantarkan menjadi pengusaha sukses. Kini bersama istrinya, Anton mengelola lima babyshop berlabel bebelove. Ia juga melayani penjualan grosir online beragam produk perlengkapan bayi dan mengirimkannya ke seluruh Indonesia. Pelanggannya mencapai belasan ribu, omzet yang dikantongi pun mencapai miliaran rupiah setiap bulan.

ACHMAD ZAKY. Founder bukalapak ini awalnya membuka usaha pertama yaitu bisnis mie yang ia jalankan di tahun keduanya berkuliah dengan uang simpanannya dari hadiah memenangkan kompetisi computer. Ia ingin menjual mie dengan harga terjangkau untuk mahasiswa. Namun akhirnya ia menutup usaha tersebut. Namun ia tidak menyerah. Tahun berikutnya, Zaky memanfaatkan kemampuan komputernya untuk mendirikan sebuah software house bernama Deft Technology. Timnya memenangkan Indosat Innovation Wireless Contest pada tahun 2007 dan memperoleh penghargaan “merit winner” (juara kedua) di Indonesia ICT Awards (INAICTA) setahun kemudian. Tim tersebut mendirikan Bukalapak sebagai proyek sampingan mereka. Awalnya Bukalapak dimaksud untuk menjadi portofolio untuk ditunjukan kepada klien. Namun Bukalapak sekarang telah berkembang pesat dan mempunyai nilai transaksi lebih dari Rp. 500 juta per hari.

SYAPUTRA '” KAMANDANU SOFWAN. Siapa sangka kalau pria kelahiran Tasikmalaya ini sekarang menjadi salah satu anak muda yang memiliki usaha yang sukses. Dan kerennya lagi danu mencoba mengangkat minuman tradisional Indonesia yaitu cendol dalam usahanya yang

VOL. 3 | NO. 1 | MEI 2018 dinamai Randol (Raja Cendol). “Saya ngak mau ngikutin tren yang sudah ada karena saya akan ketinggalan, akhirnya setelah observasi mencuatlah nama cendol yang ternyata belum banyak yang tahu kalau cendol masuk minuman terlezat di dunia. Akhirnya saya niat membuat cendol kembali dilirik oleh masyarakat lagi. Tapi tentu saja kesuksesan ini tidak dapat dengan mudah. Sebelum Tahun 2014, Danu mulai bisnis cendol, dia pernah mencoba lebih dari 10 usaha lain yang ternyata tidak berjalan dengan baik, seperti berjualan pakaian, sepatu, parfum dan lainnya dimana semuanya dimulai pada tahun 2008.

GAAN AZKA GHAFARA. Bangkrut 2 (dua) kali tak menyebabkan Gazan patah semangat, dia pun mulai tertarik merambah ke kripik pisang. “Jadi awalnya itu saya lagi melamun terus kepingin makan keripik pisang lampung yang terkenal itu, tapi karena jauh jadi malas”, ungkap Gazan. “Setelah itu saya survei teman-teman saya, mereka sebenarnya suka dengan keripik pisang tapi karena jauh lokasinya membuat mereka juga malas membeli, dari situ saya melihat peluang. Dengan modal awal hanya Rp. 50.000, Gazan nekat membeli keripik pisang dan bereksperimen dengan bum- bu-bumbu kekini-kinian seperti bubuk coklat. Ditambah dengan uang hasil pinjaman dari tantenya sebesar Rp. 1.000.000,- Gazan mulai berani memproduksi keripik pisang buatannya. Kalau untuk keripik pisangnya sendiri saya ambil dari supplier, baru sampai di saya itu dibumbui dengan aneka jenis rasa seperti cokelat, susu, greentea, balado dan barbegue, tambah Gazan. “Alhumdullillah omsetnya sampai sejauh ini terus naik, terakhir bulan Maret kemarin mencapai Rp. 300.000.000,-“.

Disamping itu ada beberapa jurnal yang juga membahas mengenai Tingkat — kemampuan kewirausahaan yang mana telah berbaur dengan transformasi kewirausahaan yang memfokuskan risiko kewirausahaan menjadi kesuksesan berwirausaha antara lain:

Penelitian ini menunjukan bahwa responden yang mempunyai motivasi tinggi, mempersepsikan hambatan pada kategori tinggi berupa tenaga kerja dan kompetisi serta pada kategori sedang adalah finansial, ekonomi dan teknologi, manajerial, infrastruktur, korupsi dan kejahatan, serta lokasi dan

VOL. 3 | NO. 1 | MEI 2018

PROSIDING

jaringan dalam pertumbuhan usaha. Penulis men- yarankan agar pengusaha mikro dan kecil dapat menyadari dan meningkatkan motivasi yang ada pada diri mereka. (Ardi et al., 2014)

Penilitian lain juga membahas mengenai risiko atau hambatan kewirausahaan yang masih diluar dari kajian teori yang telah dibahas sebelumnya, seperti berikut ini, Penelitian ini membahas tantangan yang dihadapi dalam pelaksanaan kewirausahaan sosial di Madura, Jawa Timur. Ini termasuk tantangan yang dihadapi oleh masyarakat Madura dalam mengembangkan jiwa entrepreneur sosial dan bisnis. Dengan mengacu pada wawancara mendalam pada 31 partisipan, hasil penelitian menyebutkan bahwa implementasi kewirausahaan sosial sebagian besar dikembangkan atas inisiatif penduduk lokal. Kurangnya dukungan dari pemerintah dalam mengembangkan kewirausahaan sosial ini merupakan salah satu tantangan yang mereka — hadapi — dalam — mengembangkan kewirausahaan sosial. Temuan penelitian ini tidak konsisten dengan pandangan bahwa partisipasi masyarakat lokal dalam pariwisata sangat penting dalam pengembangan pariwisata (Reindrawati, Vokasi, — Airlangga, Dharmawangsa, & Selatan, 2015).

Hasil penelitian lain menunjukkan bahwa entrepreneurial traits dan entrepreneurial skills tidak berpengaruh — signifikan — terhadap — intensi, kewirausahaan. Akan tetapi, terdapat hubungan tidak langsung antara risk taking propensity(Risk taking propensity mencerminkan kemampuan seseorang untuk menangani ketidakpastian dan kemauan untuk mengambil resiko kerugian), market awareness dan intensi kewirausahaan, di mana risk taking propensity berpengaruh terhadap intensi kewirausahaan dengan market awareness sebagai variabel penghubung. Penelitian (Silvia, 2013).

Hasil penelitian lain juga menguatkan bahwa, Salah satu pola penciptaan wirausaha Serta baru yang tangguh dapat dilakukan pada tataran penciptaan iklim yang mampu menanamkan budaya wirausaha, dan pada tataran operasional salah satunya dengan pola Inkubasi Bisnis. Pola lain untuk penciptaan wirausahabaru, juga dapat dilakukan melaluipendidikan formal maupun nonformal berawalmelalui penanaman jiwa dan semangat kewirausahaan sehingga akan lahir

ISSN : 2467-8766 wirausaha-wirausaha baru yang handal dan tangguh, sehingga mampu menciptakan peluang kerja baik untuk dirinya sendiri maupun masyarakat (Nurseto, 2004).

Hasil penelitian lain juga menguatkan bahwa, Penciptaan wirausaha baru yang tangguh dapat dilakukan pada tataran penciptaan iklim yang mampu menanamkan budaya wirausaha, dan pada tataran operasional dengan (salah satunya) pola Inkubasi Bisnis. Penciptaan wirausaha tangguh dari wirausaha yang sudah ada harus didahului dengan diagnosis — untuk mengetahui — permasalahan sebenarnya yang dihadapi oleh wirausaha tersebut (Sunarso, 2010).

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan mengenai Perspektif — tingkat — kemampuan wirausahawan merubah risiko menjadi sukses berwirausaha antara lain:

1. Dari banyak pengalaman wirausahawan yang dijalankan, tingkatan kemampuan wirausahawan lebih condong pada risk calculation taker atau berani mengambil risiko usaha dengan perhitungan aman. Dimana tingkat kemampuan kewirausahaan dalam menghadapi rasa takutnya lebih tinggi dan memiliki keberanian untuk menanggung atau mengatasi risiko kegagalan. Berani menghadapi rasa takutnya karena ia merasa mampu, memiliki pengetahuan dan pengalaman kerja yang sesuai dengan apa yang ia kerjakan dalam bisnisnya.
2. Dari beberapa hasil penelitian ada juga yang condong pada tingkat kemampuan kewirausahaan dalam menghadapi rasa takut lebih kompleks atau disebut Risk Manager atau Manajer Risiko dimana hambatan atau risiko lebih mengarah pada tenaga kerja dan kompetisi serta pada kategori sedang adalah finansial, ekonomi dan teknologi, manajerial, infrastruktur, korupsi dan kejahatan, serta lokasi dan jaringan dalam pertumbuhan usaha.
3. Ada variable lain hasil penelitian mengenai

risiko atau hambatan yaitu Kurangnya dukungan dari pemerintah dalam mengembangkan

ISSN : 2467-8766

PROSIDING

kewirausahaan sosial ini merupakan salah satu tantangan yang mereka hadapi dalam mengembangkan kewirausahaan social.

1. Menciptakan wirausaha baru dan tangguh dapat dilakukan pada tataran penciptaan iklim yang mampu menanamkan budaya wirausaha, dan pada tataran operasional salah satunya dengan pola Inkubasi Bisnis. Pola lain untuk penciptaan wirausaha baru, juga dapat dilakukan melalui pendidikan — formal — maupun — nonformal berawal melalui penanaman jiwa dan semangat kewirausahaan sehingga akan lahir wirausaha-wirausaha baru yang handal dan tangguh, sehingga mampu menciptakan peluang kerja baik untuk dirinya sendiri maupun masyarakat

SARAN

1. Risiko apaun mengenai hambatan dalam melakukan kegiatan kewirausahaan selaku akan mengalami banyak perubahan di masa akan datang, penelitian merupakan bagian kunci penting guna membantu dalam memecahkan permasalahan risiko atau hambatan dalam melakukan kegiatan kewirausahaan
2. Transformasi kewirausahaan juga mengalami kemajuan dimana dari hasil penelitian ditemukan diluar dari 4 tahapan transformasi, dimana penelitian sangat membantu dalam mendukung tingkat kemampuan melakukan kegiatan kewirausahaan
3. Untuk menjadi wirausahawan yang sukses, risiko sudah menjadi bagian dari kehidupan kegiatan kewirausahaan atau dengan kata lain wirausahawan harus dapat merubah risiko men jadi kesuksesan

**DAFTAR PUSTAKA**

Ardi, S., Ardianti, R., Bisnis, P. M., Manajemen, P. S., Petra, U. K., & Siwalankerto, J. (2014). Entrepreneurial Motivation Dan Persepsi Terhadap Sektor Formal Di Jawa Timur. AGORA Vol. 2, No. 1. Tersedia di: <http://publication.petra.ac.id/index.php/manajemen-bisnis/article/view/1408>

Brilio.net. (2018). 10 pebisnis ini sempat gagal sebelum akhirnya sukses besar. Retrieved from [www.brilio.net](http://www.brilio.net)

Bukalapak, K. (2014). Apa yang Ingin Anda Cari Tahu? Beberapa hambatan atau kendala Wirausaha pada umumnya. Retrieved from https://komunitas.bukalapak.com/s/supomk/ beberapa hambatan atau kendala wirausaha pada umumnya

Hendro (2011), Dasar-dasar kewirausahaan: Panduan bagi mahasiswa untuk mengenal, memahami dan memasuki dunia bisnis. Erlangga, Jakarta.

Kasali, R. (2010), Wirausaha muda mandiri. Gramedia, Jakarta.

Kasali, R. (2012), Cracking Entrepreneurs, inilah para *crackers local* yang tak ada matinya. Gramedia, Jakarta.

Nurseto, T. (2004). Strategi Menumbuhkan Wirausaha Kecil Menengah yang Tangguh --- Tejo Nurseto. Jurnal Ekonomi & Pendidikan Vol.1 No.1 Feb 2004, 1.

Rahmidani, R. (2014). Analisa Faktor Penghambat Berwirausaha pada pengrajin sulaman wanita di Jorong Lundang Kanagarian Panampuang Kabupaten Agam. Kajian Manajemen Bisnis, Vol.3.

Reindrawati, D. Y., Vokasi, F., Airlangga, U., Dharmawangsa, J., & Selatan, D. (2015). Tantangan — dalam — implementasi social entrepreneurship pariwisata di Pulau Madura Challenges in implementing tourism social entrepreneurship in Madura Pendahuluan. Masyarakat, Kebudayaan Dan Politik, Vol.30 No. (Wttc), 215 -228.

Satori D. (2011), Metode Penelitian kualitatif. Alfabeta, Bandung.

Silvia. (2013). Pengaruh Entrepreneurial Traits Dan Entrepreneurial Skills Terhadap Intensi Kewirausahaan (Studi Empiris Dampak Pendidikan Kewirausahaan Pada Mahasiswa Universitas Kristen Petra, Surabaya). AGORA, ol 1, No 1. Tersedia di : <http://publication.petra.ac.id/index.php/manajemen-bisnis/article/view/256>

Sitti Roskina Mas. (2017). transformasi-nilai-nilai-kewirausahaan-pada- siswa-smk.pdf. In Jurnal Manajemen dan Supervisi Pendidikan. Malang: Universitaas Negeri Malang, Fakultas Ilmu Pendidikan. https://doi.org/e-ISSN: 2541-4429

Sukmadinata S. Nana, (2011), Metode Penelitian Pendidikan. PT Remaja Rosakarya, Bandung

Sunarso. (2010). Sikap Mental Wirausahawan Dalam Menghadapi Perkembangan Zaman. Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan Vol. 10.