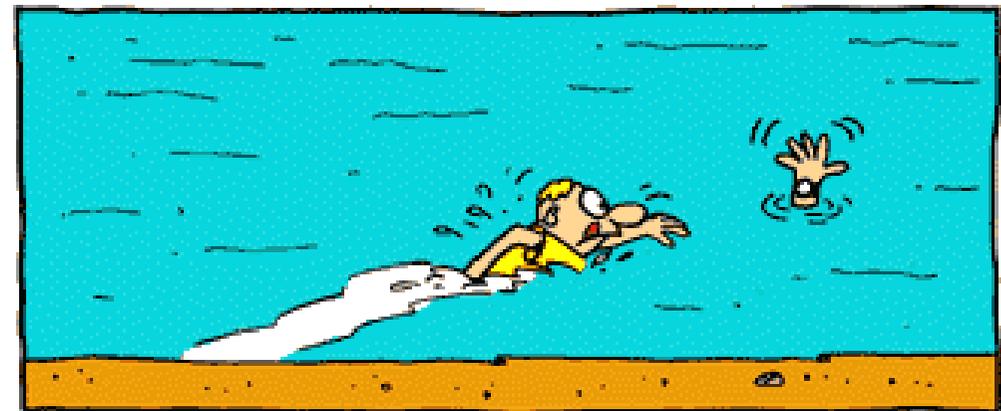
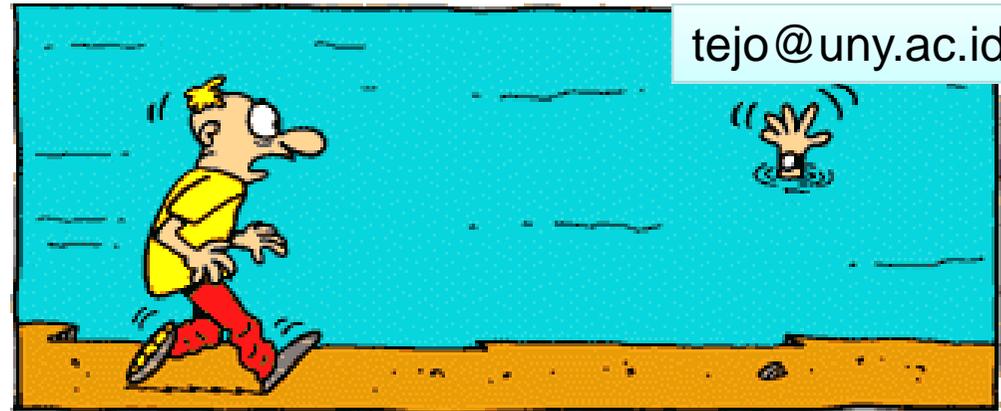


Bab 4 Berorientasi Pada Tindakan



Tujuan Pengajaran

- Mempelajari karakter wirausahawan yaitu senantiasa berorientasi pada tindakan
- Menjadi pribadi yang berorientasi pada tindakan

Ciri-ciri Pengusaha

(Mampu Mengambil keputusan dan Bertindak Cepat)

Orientasi PDCA

(Plan, Do, Check and Action)

→ Menghindari

- NATO (No Action Talk Only) → hasil : gosip, konflik
- NADO (No Action Dream Only) → hasil : visi, karya seni
- NACO (No Action Concept Only) → hasil : teori, falsafah



NACO →
akademis,
logika formal
(terlalu
berhati-hati)

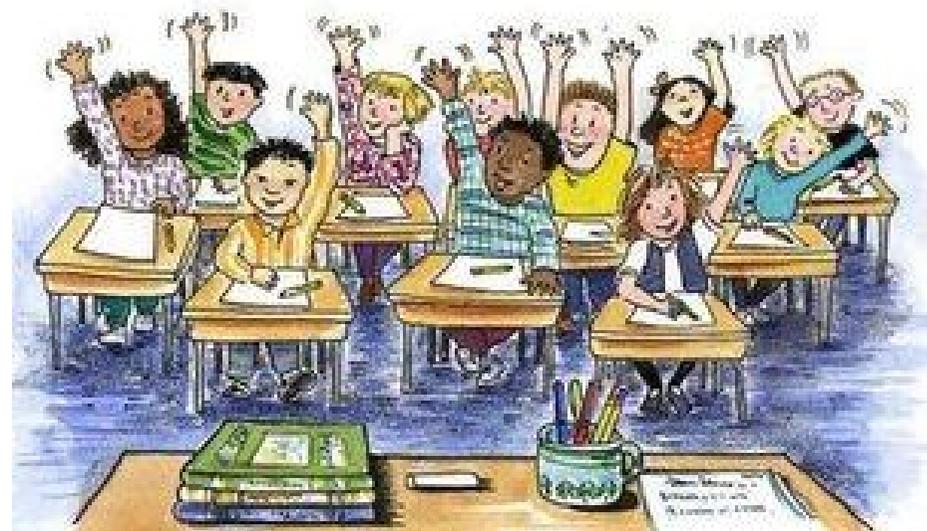
8th Habits of Highly Effective People

(Stephen Covey)

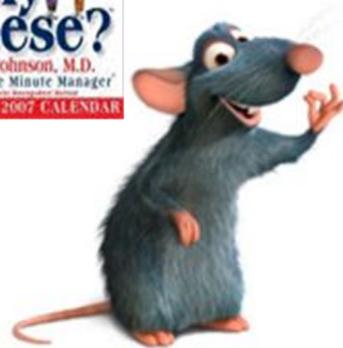
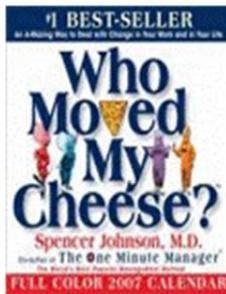
1. Proaktif
2. Bermula dari Ujung Pemikiran (end of mind)
3. Dahulukan Hal yang Utama
4. Berfikir Menang – Menang (win – win)
5. Memahami Untuk Dipahami
6. Sinergi
7. Menajamkan Ketahanan, Fleksibilitas dan Kekuatan
8. Menemukan Keunikan dan Membantu Orang Lain Menemukannya

1. Proaktif

- Mengambil inisiatif untuk bertindak, bukan menunggu atau berwacana
- Mengambil tindakan sebelum sebuah kejadian yang tidak dikehendaki muncul :
 - ↳ Terlatih di lapangan
 - memiliki intuisi



Contoh:



Sniff dan Scurry

- Mengandalkan intuisi,
- Bergerak cepat
- Memperhatikan setiap signal perubahan-perubahan kecil
- Tidak terbelenggu *comfort zone*



Hem dan Haw

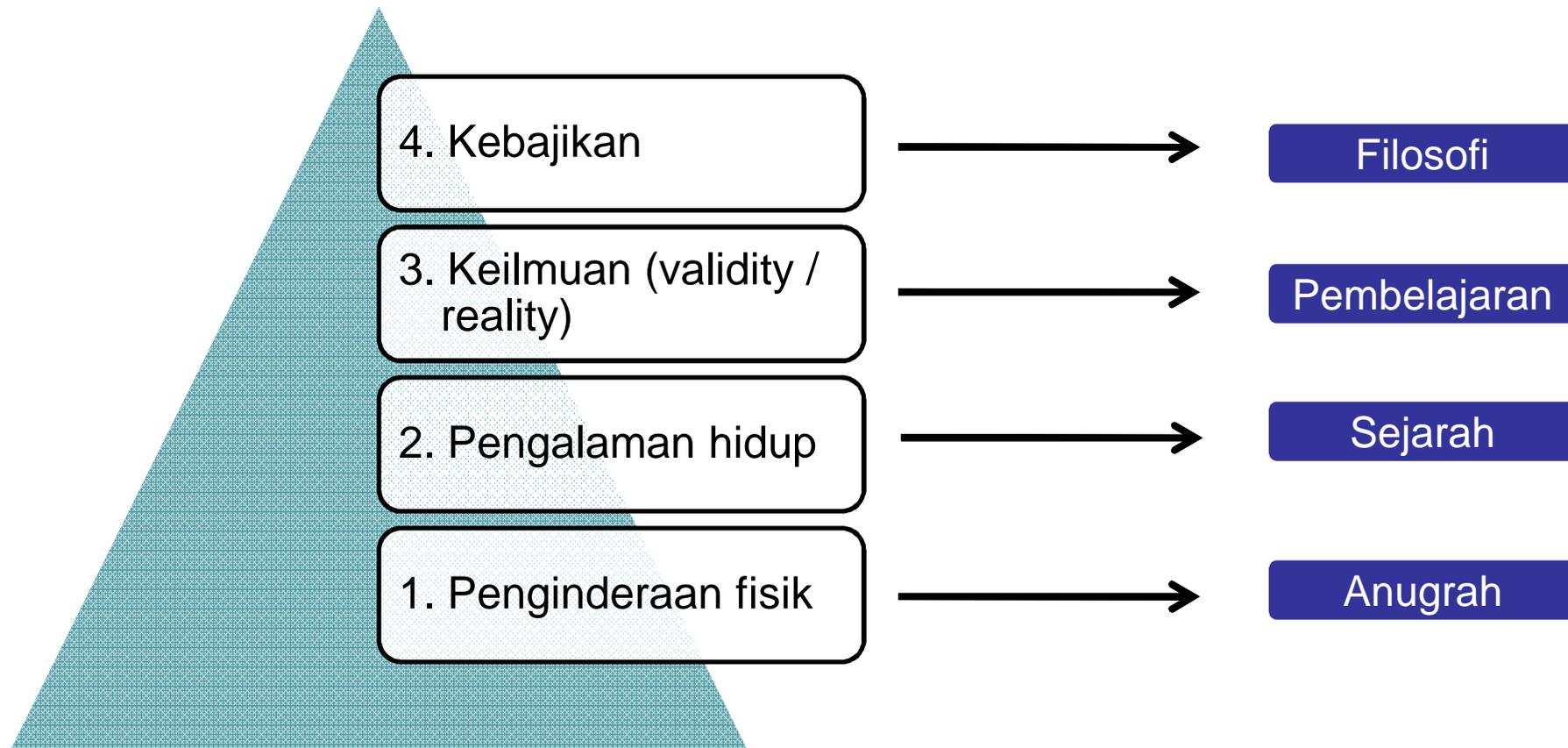
- Terlalu terbelenggu *comfort zone*
- Terlalu terbelenggu risiko daripada keuntungan
- Menyalahkan lingkungan
- Tidak memperhatikan perubahan-perubahan kecil
- Terlalu terbelenggu pemikiran daripada tindakan

Pelajaran dari simbolisasi ini: Lebih baik proaktif, bertindak cepat mengenali lapangan dan memiliki pertimbangan yang 'Good', daripada sesuatu yang lambat meskipun dengan pertimbangan yang 'Great'

2. Bermula Dari Ujung Pemikiran

- Tidak Sekedar Tujuan, tetapi Tujuan Yang Benar
- Agar Mencapai Tujuan Yang Benar: Tuliskan misi pribadi hidup Anda yang menggambarkan tujuan dan citra diri
- Misi pribadi ditemukan melalui serangkaian tindakan atau kejadian-kejadian pahit sehingga membentuk kebajikan dan filosofi hidup

Kebajikan dapat diperoleh melalui tahapan berikut:



Sumber: Rhenadi Kasali (2009), "Marketing in Crisis"

Penginderaan Manusia Tingkat 1



- Mulai dari bayi: melalui stimulus temperatur (panas/hangat-dingin)
- Gerakan-gerakan
- Konsep
- Bahasa Tubuh

Penginderaan Manusia Tingkat 2 & 3

Agar Mempunyai Intuisi → Matangkan
Panca Indera Dengan Pengalaman

1. Maksimalisasi/Optimalisasi Penginderaan Dengan Pengalaman Lapangan
2. Sinkronisasi Pikiran
3. Indera Ke-enam Diaktifkan
4. Action/Movement

Penginderaan Manusia

Tingkat 4

- Merupakan Tahap Tertinggi, Tahap Penerapan Pengetahuan Dengan Kebijakan...
- Kebijakan Membuat Kepemimpinan Seseorang Lebih Dari Sekedar Pemimpin Biasa → Magnet yang berisi: *Visi, Hope* dan *Inspirasi*

Hidup Dengan Kejelasan Tujuan

- Untuk menjadi seseorang yang berorientasi pada tujuan:
 - Tetapkan tujuan akhir (Hidup yang bahagia, sehat, terjamin secara ekonomi dan sejahtera);
 - Tentukan langkah-langkah kecil untuk mencapai tujuan (Menyelesaikan studi, bekerja selama 4 tahun, lalu membuka usaha);

Hidup Dengan Kejelasan Tujuan

- Perhatikan setiap kemajuan yang sudah dicapai (Melakukan evaluasi, lalu berevolusi, pindah usaha, merekrut manajer, memperbaiki proses produksi);
- Saat dapat mencapai *goal*, rayakanlah bersama karyawan dan keluarga; dan
- Pikirkan tujuan-tujuan baru yang lebih menantang (eHow, 2009).

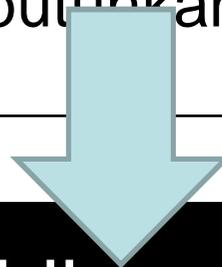
3. Dahulukan Hal Yang Utama

Jadikanlah kebiasaan ini berkaitan dengan sikap yang mengedepankan prioritas

Bisa membedakan antara **Urgent** dan **Penting** :

URGENT → situasi yang mendesak

PENTING → membutuhkan perhatian yang besar



Berikan waktu lebih untuk bekerja dengan perencanaan, mengembangkan hubungan, memanfaatkan peluang-peluang dan *recharge* pengetahuan

Ingatlah!

Tidak Semua Masalah Harus Menjadi Prioritas

Manusia yang gagal adalah manusia yang tidak bisa membedakan mana pekerjaan prioritas dan bukan...

4. Berpikir Menang-menang Win-Win

Berwirausaha Pada Dasarnya Adalah Berupaya Untuk Memenangkan Kehidupan.



Jika saya,...

- Jika saya menang, Anda kalah (rugi),... Saya hanya menang sekali saja.
- Jika saya kalah, Anda menang,... Anda hanya bisa menang sekali saja.
- Jika saya kalah, dan Anda juga kalah,... Buat apa kita teruskan kerjasama ini?
- Jika saya menang dan Anda juga menang,... Kita akan berjalan beriringan, saling memperbaiki, kekal abadi.

5. Memahami Untuk Dipahami

Seorang Wirausaha haruslah:

- Memiliki keterbukaan (*open mind*) untuk mendengarkan, dan tidak cepat-cepat menolak, berargumentasi, atau melawan atas apa yang di dengar dari pihak lain.
- Kebiasaan mendengarkan dan memikirkannya.
- Ada usaha menempatkan diri kita pada posisi orang lain.

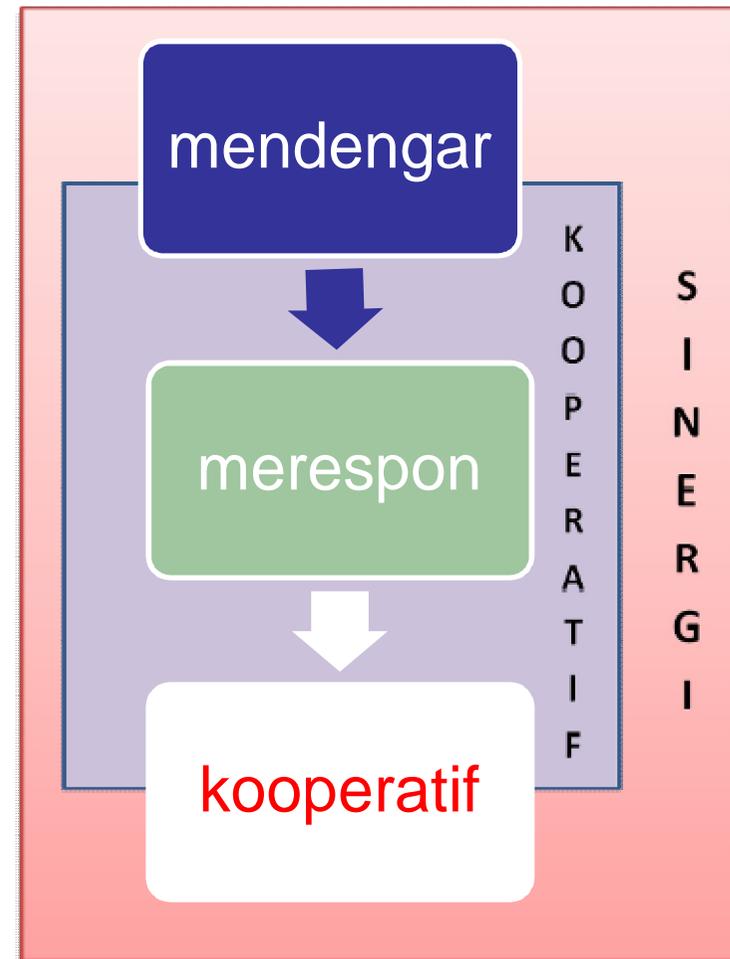
6. Sinergi

(1 + 1 > 2)

Seorang Wirausaha:

- harus mencari sinergi, yaitu suatu total yang lebih besar dari penjumlahan elemen-elemen tunggalnya.
- Sinergi yang efektif sangat bergantung pada komunikasi.

carilah rekan usaha yang saling melengkapi, yang berorientasi pada *sinergy* agar Anda dapat berorientasi pada tindakan.



7. Menajamkan Ketahanan, Fleksibilitas dan Kekuatan

Upaya yang dapat dilakukan adalah :

- ✓ Berikan makanan pada jiwa (spiritual), hidup yang seimbang, lakukan meditasi, bacalah buku-buku *self help* yang membangkitkan semangat atau dengarkanlah musik yang menggairahkan.
- ✓ Jangan pernah takut menghadapi kesalahan kecil.

Smart Mistakes Vs. Dumb Mistakes

(Ingatlah: Ketika manusia menciptakan pensil, manusia juga menciptakan penghapus)

Bukan yang terkuat melainkan yang adaptif yang berumur panjang (Charles Darwin)

Contoh



Bo Peabody, wirausahawan internet, membangun tripod.com. Ia melakukan latihan *blind faith*. *Blind Faith*. Walau mendapatkan serangkaian penolakan, Bo percaya bahwa usahanya kelak akan berhasil dan diterima.

Ia belajar menerima kata-kata penolakan, dan menghadapinya dengan kepala dingin, sampai penolakan itu berubah menjadi penerimaan. Ia tekun meyakinkan bahwa investasi mereka dapat membuahkan hasil (Peabody, 2002).

8. Temukan Keunikan Pribadi dan Bantulah Orang Lain Menemukannya

Dari perilaku efektif menjadi luar biasa. Mulailah dengan menemukan atau mengenali keunikan diri sendiri.

Potensi diri, pada empat elemen utama



1. Pikiran (mind)
2. Tubuh
3. Hati
4. Jiwa

Tugas

- Untuk menjadi wirausahawan yang mempunyai daya juang.
- Mempunyai intuisi yang tajam
- Serta berani mengambil resiko,
- Dibutuhkan latihan konkrit yang memungkinkan Anda kenal betul-betul keadaan lapangan dan berani mengambil tindakan.

Petunjuk

- Anda harus melakukan penjualan bersama tim Anda dengan produk yang sudah disediakan.
- Buatlah strategi yang tepat agar Anda berhasil dalam melakukan penjualan
- Carilah sasaran konsumen yang tepat
- Waktu Berjualan hanya 35 Menit

Petunjuk

Laporkan penjualan Anda 4 hari setelah menerima produk.

- Komponen yang dilaporkan:
- Strategi Penjualan
- Foto-foto penjualan
- Nama dan no telpn/emil pelanggan
- Laporan laba rugi penjualan
- Laporan dalam bentuk power point
- Dikirim ke e-learning 4 hari setelah produk

Warna-warni Tindakan: Test Brain Color

- Cara Berpikir Anda masing-masing akan menentukan tindakan seperti apa yang Anda ambil setiap kali Anda berhadapan dengan masalah. Setiap orang mempunyai warna-warni pikiran yang berbeda-beda.
- Seperti apakah cara berpikir Anda dan bagaimana Anda merespons persoalan-persoalan, ikuti tes Brain Color

4 = Saya Sekali (Sangat Setuju)

3 = Mendekati

2 = Agak kurang

1 = Jarang/bukan saya sama sekali (sangat tidak setuju)

A

___ Terorganisir

___ Tepat waktu

___ Detail

___ Bertanggungjawab

___ Berkomitmen

___ Berhati-hati

___ Dapat

B

___ Kreatif

___ Komunikatif

___ Fleksibel

___ Perhatian

___ Sensitif

___ Koperatif

C

___ Mandiri

___ Rasa ingin tahu

___ Sabar

___ Analitis

___ Tafakur

___ Teknikal

D

___ Antusias

___ Pencinta
kesenangan

___ Kompetitif

___ Panjang akal

___ Berani

___ Energetic

Petunjuk Pengisian

- Anda diminta memberi skor antara 1 sampai dengan 4 pada setiap baris kata-kata di bawah ini. Pada statement-statement di bawah ini Anda akan menemui kata-kata yang biasa Anda temui. Beberapa kata lebih Anda sukai dari kata yang lainnya karena kata-kata tersebut lebih mewakili diri Anda. Maka berilah Skor 4 pada kata yang mewakili diri Anda, dan 1 yang bukan mewakili diri Anda. Sedangkan kata yang mendekati diri Anda beri skor 3 dan seterusnya.
- Perhatikanlah, mengisinya harus baris demi baris (horizontal), bukan vertikal. Anda baru boleh pindah ke baris berikutnya setelah satu baris selesai.
- Setelah selesai jumlahkanlah skor setiap kolom dan isilah total skor di bagian bawah. Kini lingkarilah total skor yang tertinggi