

MODUL

1



PRINSIP-PRINSIP KEWIRAUSAHAAN

DALAM PENYELENGGARAAN KURSUS



Direktorat Pembinaan Kursus dan Kelembagaan
Direktorat Jenderal Pendidikan Nonformal dan Informal
Kementerian Pendidikan Nasional

2010





**PRINSIP-PRINSIP
KEWIRAUSAHAAN
DALAM PENYELENGGARAAN KURSUS**



Direktorat Pembinaan Kursus dan Kelembagaan
Direktorat Jenderal Pendidikan Nonformal dan Informal
Kementerian Pendidikan Nasional

2010

KATA PENGANTAR

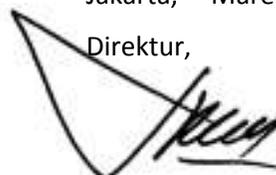
Kebijakan pemerintah dalam pembangunan pendidikan nasional diarahkan pada tiga pilar kebijakan, yaitu: 1) Pemerataan dan perluasan akses; 2) Mutu, relevansi dan daya saing; 3) Governance, akuntabilitas dan pencitraan publik. Sebagai implementasi dari ketiga pilar kebijakan tersebut khususnya berkaitan dengan peningkatan mutu, relevansi, dan daya saing, Direktorat Pembinaan Kursus dan Kelembagaan, Direktorat Jenderal Pendidikan Nonformal dan Informal, Kementerian Pendidikan Nasional telah melakukan penilaian kinerja terhadap Lembaga Kursus dan Pelatihan (LKP). Penilaian kinerja lembaga ini dilaksanakan dengan tujuan untuk memperoleh data dan informasi yang akurat tentang kinerja lembaga, sehingga dapat dilakukan pemetaan LKP atau LKP berdasarkan kinerja yang dicapainya.

Berdasarkan hasil penilaian kinerja LKP ini telah diperoleh klasifikasi lembaga dalam kategori A, B, C dan D. Sesuai dengan tujuan penilaian kinerja tersebut, Ditbinsus telah menetapkan program pembinaan manajemen kursus sehingga lembaga yang memiliki kinerja, khususnya C dan D diharapkan dapat memperbaiki sistem manajemen mutu operasional LKP yang lebih baik.

Program pembinaan manajemen lembaga kursus dan pelatihan ini dimaksudkan untuk membantu para pengelola LKP untuk meningkatkan kualitas mutu dan manajemen sehingga mampu menghasilkan output pendidikan kursus dan pelatihan yang berkualitas, kompeten dan dapat memenuhi kebutuhan dan syarat untuk mencari kerja atau membangun usaha. Peningkatan kualitas Manajemen pengelolaan Lembaga Kursus dan Pelatihan (LKP) ini sesuai dengan 5 prinsip kebijakan pembangunan pendidikan nasional dalam penyelenggaraan pendidikan nasional : 1) ketersediaan berbagai program layanan pendidikan; 2) biaya pendidikan yang terjangkau bagi seluruh masyarakat; 3) semakin berkualitasnya setiap jenis dan jenjang pendidikan; 4) tanpa adanya perbedaan layanan pendidikan ditinjau dari berbagai segi; dan 5) jaminan lulusan untuk melanjutkan dan keselarasan dengan dunia kerja.

Jakarta, Maret 2010

Direktur,



Dr. Wartanto

NIP. 19631009 198901 1 001

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI	iv
SILABI MODUL 1	v

MATERI 1: POKOK-POKOK KEWIRAUSAHAAN

A. Hakikat Wirausaha	1
B. Sikap dan Perilaku Wirausaha di Bidang Kursus dan Pelatihan.....	4
C. Pola Pikir Wirausahawan	7
D. Etika Wirausaha Kursus.....	9
Latihan	13
Evaluasi	14
Daftar Bacaan	14

MATERI 2: KEPEMIMPINAN PENGELOLA KURSUS

A. Konsep Kepemimpinan	15
B. Implementasi Prinsip-Prinsip Kepemimpinan Dalam Pengelolaan Kursus.....	16
C. Peningkatan Mutu Pendidik dan Tenaga Kependidikan	23
Latihan.....	23
Evaluasi	24
Daftar Bacaan.....	24

SILABI MODUL 1

PRINSIP-PRINSIP KEWIRAUSAHAAN DALAM PENYELENGGARAAN KURSUS

Waktu Penyajian	4 Jam Pelatihan
Standar Kompetensi	Menerapkan prinsip-prinsip kewirausahaan dalam penyelenggaraan kursus.
Kompetensi Dasar	<ol style="list-style-type: none">1. Mampu memahami hakikat wirausaha;2. Mampu mengevaluasi sikap dan perilaku wirausaha di bidang kursus;3. Mampu mengembangkan pola pikir wirausahawan;4. Mampu menyikapi secara positif etika wirausaha kursus;5. Mampu mengenal lebih kondusif konsep kepemimpinan;6. Mampu mengimplementasi prinsip-prinsip kepemimpinan dalam pengelolaan kursus;7. Mampu meningkatkan mutu pendidik dan tenaga kependidikan.
Pokok Bahasan	<ol style="list-style-type: none">1. Pokok-pokok Kewirausahaan2. Kepemimpinan Pengelola Kursus

POKOK-POKOK KEWIRAUSAHAAN

A. Hakikat Wirausaha

Perkembangan ilmu pengetahuan, sosial, ekonomi, politik, budaya, teknologi, dan kesejahteraan telah menciptakan kesenjangan di antara faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan tersebut, misalnya antara ilmu pengetahuan dan sosial, sosial dan politik, budaya dan sosial, atau sosial dan teknologi. Kesenjangan ini akan menciptakan perubahan status sosial, perilaku, gaya hidup, kebutuhan, keinginan, selera, dan sebagainya, sehingga pada akhirnya akan memunculkan peluang bisnis. Munculnya peluang bisnis yang baru akan menstimulasi terjadinya banyak *entrepreneur* muda. Hal inilah yang mendorong timbulnya *entrepreneurship* seiring dengan perubahan dan perkembangan ekonomi. Ada beberapa faktor yang menstimulasi “*spirit of entrepreneurship*”, yaitu:

1. Evolusi produk, perubahan produk akan menimbulkan perubahan kebutuhan;
2. Evolusi ilmu pengetahuan, perubahan ilmu pengetahuan akan menimbulkan inspirasi produk baru;

3. Perubahan gaya hidup, selera, dan hobi, perubahan gaya hidup akan menimbulkan keinginan akan produk yang berbeda;
4. Perubahan teknologi, berkembangnya teknologi dan semakin canggihnya teknologi akan menciptakan produk, suasana, dan gaya hidup yang berbeda;
5. Perubahan budaya, berkembangnya gaya hidup, pendapatan, selera, teknologi, dan sebagainya akan mengubah budaya seseorang, sehingga hal ini mempengaruhi kebutuhan akan produk yang berbeda di setiap tempat;
6. Perubahan struktur pemerintahan dan politik, perubahan politik akan mempengaruhi perubahan struktur pemerintahan, yang berujung pada perubahan peraturan, kebijakan, dan arah perekonomian, sehingga muncullah sebuah kesenjangan kebutuhan akan produk; dan
7. *Intrapreneurship*, kemampuan *intrapreneurship* (*entrepreneurship* di dalam sebuah lembaga) yang semakin baik dan kuat akan memunculkan gairah *entrepreneur*. Hal ini disebabkan karena kreativitas, inovasi, ketatnya persaingan, perubahan organisasi. Jadi, organisasi secara tidak langsung mengembangkan jiwa *entrepreneurship* seseorang.

Beberapa padanan kata *entrepreneurship* dalam bahasa Indonesia adalah: (1) kewirausahaan, (2) kewiraswastaan, (3) kepengusahaan. Namun bila dicermati, ada hal yang berbeda arti, yaitu antara wirausaha dan *entrepreneur*. Wirausaha berasal dari kata “wira” artinya berani, dan “usaha”, yang m`knanya berani untuk berusaha. Sedangkan wiraswasta, bermakna berani mengambil resiko secara terkelola. Bila kita mengamati periembangan arti kata *entrepreneur* dari waktu ke waktu, maka kita menyimpulkan bahwa wirausaha dan wiraswasta itu adalah bagian dari makna *entrepreneurship*.

Dalam Ada berbagai pendapat bahwa setelah memutuskan untuk masuk ke dalam dunia bisnis, seseorang lalu memulainya, kemudian menjalankannya. Apakah hal itu sudah tepat? Kenyataan yang sering terjadi ialah bahwa bisnis tersebut akan berakhir dengan biasa-biasa saja, atau asal jalan, dan bahkan bila kita tidak berhati-hati bisa berakhir dengan gulung tikar. Oleh karena itu, kita membutuhkan strategi untuk membangun sebuah

Hal terpenting dan menentukan dalam berwirausaha adalah bertindak dan segera memulai

bisnis terlebih dahulu sambil Anda menjalankannya.

Menurut Anda, mana yang tepat: menciptakan bisnis yang berkelas, membuat bisnis yang berkelas, atau membangun bisnis yang berkelas? Ada banyak alasan yang semuanya baik, tetapi menurut kami, yang lebih tepat adalah membangun sebuah bisnis yang berkelas. Menciptakan itu lebih ke arah sesuatu yang baru, padahal konsep bisnis Anda mungkin sudah ada, tetapi belum terbentuk menjadi sebuah konsep entrepreneurship yang terpadu. Ilmu-ilmu lain seperti keuangan, marketing, manajemen, produksi, sumber daya manusia, strategi, dan lain-lain itu memang sudah banyak diberikan di sekolah-sekolah atau dalam buku-buku karangan pakar-pakar akademik, tetapi yang belum ada adalah benang merah sebagai tali penghubung antara ilmu yang satu dengan yang lain untuk digabungkan dengan teori kreativitas sehingga menjadi rantai yang kokoh dan kuat.

Sebagai contoh, ibarat bisnis itu sebuah pohon, maka biji adalah *entrepreneurship*, di mana si penanam (pemilik usaha) harus memilih biji yang mengandung unsur (*gen*) pembentuk pohon bermutu tinggi. Itulah filosofi tentang *entrepreneurship*. Jadi, hakikat wirausaha adalah bisnis yang dibangun oleh dasar yang kokoh dari sebuah pengetahuan berwirausaha (*business knowledge*) yang di dalamnya terkandung “*gen-gen*” dasar pembentuk seperti bakal organisasi, sistem, manajemen, strategi, konsep, dan taktik bisnis. Unsur-unsur tersebut bila dimekarkan, maka bisnis Anda akan hidup (*survive*) dan kokoh. Seperti pohon yang berasal dari biji yang baik, akan bisa tumbuh akar, batang, cabang, ranting, yang kokoh, dan daun yang rimbun, serta buah yang bermutu sebagaimana diharapkan.

Jadi, di dalam membangun sebuah bisnis, perlu juga untuk mengetahui konsep *entrepreneurship* yang baik. Seperti halnya dengan membangun sebuah lembaga kursus komputer, kita membutuhkan studi kelayakan untuk mengetahui arah perkembangan pasarnya, lalu kita menetapkan biji (jenis program komputer yang dibutuhkan pasar), kemudian kita merumuskan visi dan misi penyelenggaraan kursus komputer. Setelah itu kita menyusun program penyelenggaraan kursus, antara lain meliputi: paket program kursus, program pengelolaan kursus (deskripsi kerja, struktur organisasi dan SDM), program pengadaan sarana dan prasarana, program pendanaan, dan program pemasaran. Setelah itu barulah Anda bisa menjalankan kursus sesuai dengan jadwal pekerjaan. Membangun bisnis itu membutuhkan konsep, bukan hanya sekadar membuat bisnis saja, karena bisnis itu baru bagian dari awalnya. Oleh karena itu, kami memutuskan untuk lebih memilih kata

membangun (*to build*) bisnis yang berkelas, bukan membuat (*to make*) bisnis yang berkelas.

B. Sikap dan Perilaku Wirausaha di Bidang Kursus dan Pelatihan

Banyak orang berpendapat keliru bahwa wirausahawan bukanlah *profesi*, yaitu kecenderungan orang untuk memilih menjadi seorang wirausahawan yang hanya didorong oleh faktor keterpaksaan, atau kalau sudah tidak ada jalan keluar, atau kalau mempunyai modal uang yang banyak sekali.

1. **Kreatif dan Inovatif;** Seorang wirausahawan harus memiliki daya kreasi dan inovasi yang lebih dari pebisnis biasa, harus selalu mampu menciptakan hal-hal baru dan berbeda. Hal-hal yang belum terpikirkan oleh orang lain sudah terpikirkan olehnya dan dia mampu membuat hasil inovasinya itu menjadi "*demand*". Contohnya: Menjelang tahun 2000, ada sekelompok orang yang menjadi "kaya raya" karena mereka berhasil menjual ide "*the millenium bug*". Puluhan juta dollar bergulir di industri komputer dan teknologi hanya karena ide ini.

Contoh lainnya yang sederhana adalah pengemasan air minum steril kedalam botol sehingga air bisa diminum langsung tanpa dimasak. Banyak sekali contoh lain yang menunjukkan bahwa kreatifitas dan inovasi adalah salah satu faktor yang bisa membawa seseorang menjadi wirausahawan sukses. Perlu diingat bahwa kreatifitas dan inovasi bukan merupakan satu-satunya faktor penentu satu-satunya.

2. **Confident, Tegar dan Ulet;** Wirausahawan yang berhasil umumnya memiliki rasa percaya diri yang tinggi, tegar dan sangat ulet. Ia tidak mudah putus asa, bahkan mungkin tidak pernah putus asa. Masalah akan dihadapinya dan bukan dihindari. Jika ia membuat salah perhitungan, saat ia sadar akan kesalahannya, ia secara otomatis juga memikirkan cara untuk membayar kesalahan itu atau membuatnya menjadi keuntungan. Ia tidak akan berhenti memikirkan jalan keluar walaupun bagi orang lain, jalan keluar sudah buntu. Kegagalan akan dibuatnya menjadi pelajaran dan pengalaman yang mahal. Semangatnya tidak pernah luntur; ada saja yang membuatnya bisa berpikir positif demi keuntungan yang dikejanya.

Seorang enterpreneur memiliki KEYAKINAN: pasti berhasil, pasti bisa, pasti sukses, pasti tercapai, pasti mau, pasti siap, pasti kuat, pasti sembuh, pasti lulus dan pasti mampu. selalu menetapkan target tinggi, target sulit, target berat, target jauh dan bahkan target yang menurut orang lain gila. Seorang enterpreneur memiliki menyatikan dirinya sebagai pebisnis SEJATI yang bekerja dan bertindak atas dasar ketulusan, kemudahan, cinta kasih, memaafkan, tanpa pamrih, sabar, ikhlas, bekerja keras, bekerja tulus, bekerja benar, selalu memberi, menghargai, berbuat kebaikan

3. **Pekerja Keras;** Waktu kerja bagi seorang wirausahawan tidak ditentukan oleh jam kerja. Saat ia sadar dari bangun tidurnya, pikirannya sudah bekerja membuat rencana, menyusun strategi atau memecahkan masalah. Dalam setiap aktifitasnya ia tetap berpikir dan selalu menghubungkan semua hal dengan upaya-upaya untuk inovasi usahanya.
4. **Pola Pikir Mampu Melakukan Beberapa Hal Sekaligus (Siap dan Bisa Apa Saja);** Seorang wirausahawan sejati mampu melihat sesuatu dalam perspektif/dimensi yang berlainan pada satu waktu (*multi-dimensional information processing capacity*). Bahkan ia juga mampu melakukan “*multi-tasking*” (melakukan beberapa hal sekaligus). Kemampuan inilah yang membuatnya piawai dalam menangani berbagai persoalan yang dihadapi oleh perusahaan. Semakin tinggi kemampuan seorang wirausahawan dalam multi-tasking, semakin besar pula kemungkinan untuk mengolah peluang menjadi sumber daya produktif.
5. **Mampu Menahan Nafsu untuk Cepat Menjadi Kaya;** Wirausahawan yang bijak biasanya hemat dan sangat berhati-hati dalam menggunakan uangnya terutama jika ia dalam tahap awal usahanya. Setiap pengeluaran untuk keperluan pribadi dipikirkannya secara serius sebab ia sadar bahwa sewaktu-waktu uang yang ada akan diperlukan untuk modal usaha atau modal kerja. Keuntungan tidak selalu menetap, kadang ia harus merugi dan perusahaan harus tetap dipertahankan. Oleh sebab itu, jika ia memiliki keuntungan 10, hanya sepersekian yang digunakan untuk keperluan pribadinya. Sebagian besar disimpannya untuk digunakan bagi kemajuan usahanya atau untuk tabungan jika ia terpaksa mengalami kerugian.

Wirausahawan yang bijak juga mengerti bahwa membangun sebuah perusahaan yang kokoh dan mapan memerlukan waktu bertahun-tahun bahkan tidak jarang belasan atau puluhan tahun. Seorang wirausahawan yang memulai usahanya dari skala yang kecil hingga menjadi besar akan mampu menahan nafsu konsumtifnya. Baginya, pengeluaran yang tidak menghasilkan akan dianggap sebagai sebuah kemewahan. Jika tabungannya tidak cukup untuk membeli kemewahan itu, dia akan menahan diri sampai tabungannya jauh berlebih. Ia juga menghargai keuntungan yang sedikit demi sedikit dikumpulkannya. Keuntungan itu diinvestasikannya ke dalam usaha lainnya sehingga lama-kelamaan hartanya bertambah banyak. Dalam hal ini memang ada benarnya pepatah yang mengatakan: *“hemat pangkal kaya”*.

Sebaliknya, wirausahawan yang tidak bijak seringkali tidak dapat menahan nafsu konsumtif. Keuntungan dihabiskan untuk berbagai jenis kemewahan dan hal yang tidak produktif sehingga tidak ada lagi tabungan untuk perluasan perusahaan atau untuk bertahan pada masa sulit. Perusahaanpun tidak lama bertahan.

6. **Berani Mengambil Resiko;** Seorang wirausahawan berani mengambil risiko. Semakin besar risiko yang diambilnya, semakin besar pula kesempatan untuk meraih keuntungan karena jumlah pemain semakin sedikit. Tentunya, risiko-risiko ini sudah harus diperhitungkan terlebih dahulu.
7. **Peka, Teliti, Cermat dan Bertindak Cepat;** Wirausahawan yang sukses selalu bekerja dan bertindak dengan cermat, teliti dan memiliki kepekaan terhadap semua potensi yang mengancam maupun potensi yang potensial untuk diubah sebagai peluang dan mampu serta selalu berusaha bertindak cepat dan bersungguh-sungguh mengerjakan sampai berwujud dan memberi hasil.
8. **Fokus Dan Tidak Mudah Tidak Betah;** Wirausahawan selalu bekerja dan bertindak secara fokus dan tidak mudah tidak betah. Kegagalan tidak akan menghalanginya untuk melakukan apa yang sudah diyakini. Wirausahawan tidak mudah berpindah kerja atau berpindah produk, karena ia yakin bahwa untuk membangun image diperlukan waktu.
9. **Siap Bekerja Melebihi Rata-Rata;** Wirausahawan menyediakan dirinya untuk bekerja melebihi rata-rata orang lain, bersedia bekerja

lebih lama, bekerja lebih banyak, bekerja lebih sulit, bekerja lebih berat dan bekerja lebih banyak.

C. Pola Pikir Wirausahawan

Banyak mitos, opini, dan pandangan yang menjadi panutan bagi orang yang ingin memulai berwirausaha. Mitos tersebut sangat mengganggu pikiran orang, sering menimbulkan rasa ketakutan yang lebih besar dari sebelumnya, atau bahkan berusaha menghindarinya, atau melemahkan kinerjanya sebagai wirausahawan. Banyak orang yang tidak berani menjadi seorang wirausahawan hanya dikarenakan bahwa dirinya percaya pada perkataan orang, yaitu bahwa menjadi seorang wirausahawan adalah bukan jalan hidupnya atau bukan takdirnya. Mitos ini begitu melekat di dalam hati mereka sejak lama sehingga tidak terbersit keinginan untuk menjadi seorang wirausahawan. Perlu dipikirkan bahwa hidup itu adalah suatu pilihan. Sebenarnya kita dihadapkan dengan banyak pilihan, dan hanya kita yang membatasi banyaknya pilihan. Sukses atau gagal, tidak ada seorangpun yang akan peduli. Tidak ada orang lain yang mampu mengubah sukses atauagalnya masa depan kita, kecuali diri kita sendiri.

Sebagian orang berpikir pula bahwa menjadi wirausahawan itu adalah karena faktor keturunan. Orang yang berpikir seperti ini melihat bahwa orang-orang yang sukses menjadi wirausahawan itu merupakan anak atau cucu dari seorang wirausahawan juga, dan bisnis yang digeluti mereka pun sama. Lama kelamaan pendapat ini dibenarkan dan mengkristal menjadi sebuah mitos yang dipercaya turun temurun. Namun sesungguhnya tidaklah demikian, karena semua orang pada dasarnya bisa menjadi wirausahawan.

Sering juga mitos menghantui orang yang sebenarnya ingin menjadi wirausahawan. Mereka menunggu adanya suatu peluang untuk memulai suatu bisnis dan terus menunggu. Hal ini dikarenakan mereka melihat seorang wirausahawan dapat sukses karena mendapatkan suatu peluang yang bagus. Apakah Anda melihat bagaimana dia menemukannya? Apakah Anda mengetahui cerita sebelumnya tentang mereka? Anda melihatnya setelah sukses, tetapi tidak prosesnya. Anda menunggu datanya peluang yang sama? Ketahuilah bahwa apa yang merupakan peluang emas bagi orang lain belum tentu merupakan peluang emas bagi Anda. Ingatlah bahwa peluang itu dicari, bukannya ditunggu. Peluang yang terbaik itu berasal dari diri Anda sendiri, bukan

dari orang lain, karena sesungguhnya Anda pun mempunyai jiwa wirausaha.

Modal memang diperlukan untuk sebuah bisnis, tetapi modal yang mana? Banyak jenis modal yang dibutuhkan oleh seorang wirausahawan untuk sukses. Namun modal uang bukan satu-satunya faktor yang membuat seorang wirausahawan sukses.

Banyak orang yang ketika ditanya mengapa mereka tidak ingin menjadi wirausahawan, mereka menjawab: “itu bukan bakatku”, “aku tidak mempunyai keahlian bisnis”, atau “aku tidak cocok menjadi wirausahawan”. Ingatlah bahwa menjadi seorang wirausahawan juga bisa dipelajari dan dikembangkan, asalkan kita punya tekad yang kuat untuk meraihnya dan punya pedoman pengetahuan untuk memulai dan menjalankan bisnis dengan benar, seperti sebuah peta bagi Anda yang sedang bepergian.

Seorang wirausahawan memerlukan karakter yang kuat dengan ciri-ciri sebagai berikut.

1. Pandai mengelola ketakutannya. Seorang wirausahawan pandai mengelola ketakutannya untuk membangkitkan keberanian dan kepercayaan dirinya dalam menghadapi suatu risiko.
2. Mempunyai “iris mata” yang berbeda dengan yang lain. Dalam hal ini, iris mata adalah cara seseorang memandang sesuatu (masalah kesulitan, perubahan, diri sendiri, lingkungan, trend dan kejadian) untuk memunculkan kreativitasnya agar tercipta ide-ide, gagasan, konsep dan mimpinya, lalu mencoba untuk meningkatkan nilai. Jadi, seorang yang mempunyai jiwa wirausaha yang kuat itu mempunyai pola pandang akan sesuatu yang berbeda dengan orang lain.
3. Pemasar sejati atau penjual yang ulung. Untuk menjadi ulung membutuhkan keterampilan (*skill*). Tanpa *skill*, Anda akan memulai dengan lebih berat dan membutuhkan lebih banyak waktu. *Skill* ini akan mempermudah Anda dalam membangun bisnis Anda, meningkatkan kecepatan pertumbuhan bisnis Anda, dan mengurangi ketergantungan modal yang besar.
4. Melawan arus dan menyukai tantangan



- baru. Seorang wirausahawan cenderung tidak suka mengikuti arus tengah, atau terperangkap di dalam kehidupan yang membosankan. Dia selalu tidak bisa diam, berpikir dan terus berpikir.
5. Mempunyai keteguhan hati yang tinggi. Dalam hal ini perbedaan seorang wirausahawan sejati dengan yang biasa saja adalah dalam hal ketangguhan, mengatasi perbedaan, dan bisa menjaga keutuhan. Keteguhan hati itu membuat orang berbeda di dalam memandang suatu kegagalan. Kegagalan tidak ada, yang ada hanyalah sebuah rintangan besar, sangat besar dan juga kecil. Kegagalan adalah persepsi orang yang merasa buntu dan tidak tahu apa yang harus ia lakukan dan cenderung tidak ingin berusaha untuk mencari jalan keluar/pemecahannya. Kegagalan bukanlah ujung dari perjalanan.
 6. Tidak menerima apa yang ada di hadapannya dan selalu mencari yang terbaik. Seorang wirausahawan diharapkan mampu memberikan apa yang lebih baik lagi bagi pelanggan. Seorang yang ingin selalu sempurna (*perfectionist*) seperti pisau bermata dua. Pertama ialah bahwa ia berdampak baik untuk berusaha mencapai yang terbaik dan memberikan yang terbaik. Kedua, ia berdampak buruk bagi dirinya sendiri bila ia tidak mampu menanggung senjata kesempurnaan dirinya dan pikirannya sehingga berakibat fatal, seperti frustrasi dan putus asa karena idealisme yang mengubur impiannya.

D. Etika Wirausaha Kursus

Berbicara tentang etika perlu didahului pemahaman tentang moral. Moral sangat erat kaitannya dengan pembicaraan agama dan budaya, artinya kaidah-kaidah dari moral wirausahawan sangat dipengaruhi oleh ajaran serta budaya yang dimiliki oleh wirausahawan sendiri. Setiap agama mengajarkan pada umatnya untuk memiliki moral yang terpuji, apakah itu dalam kegiatan mendapatkan keuntungan dalam berwirausaha. Jadi, usaha yang dilandasi oleh nilai-nilai moral agama sudah jelas merupakan suatu yang terpuji dan pasti memberikan dampak positif bagi kedua belah pihak. Umpamanya, dalam melakukan transaksi, jika dilakukan dengan jujur dan konsekwen, jelas kedua belah pihak akan merasa puas dan memperoleh kepercayaan satu sama lain, yang pada akhirnya akan terjalin kerja sama yang erat saling menguntungkan.

Moral dan usaha (bisnis) perlu terus ada agar terdapat dunia usaha yang benar-benar menjamin tingkat kepuasan, baik bagi konsumen

maupun wirausahawan. Isu yang mencuat adalah karena semakin pesatnya perkembangan informasi tanpa diimbangi dengan dunia usaha yang ber "moral", maka dunia ini akan menjadi suatu rimba modern di mana yang kuat menindas yang lemah. Dengan demikian, keadilan dan pemerataan yang diamanatkan UUD 1945 Pasal 33 tidak akan pernah terwujud.

Moral lahir dari orang yang menerapkan ajaran agama dan budaya. Agama telah mengatur seseorang dalam melakukan hubungan dengan orang lain, sehingga dapat dinyatakan bahwa orang yang mendasarkan usahanya pada agama akan memiliki moral yang terpuji dalam berwirausaha. Berdasarkan ini sebenarnya moral dalam berwirausaha tidak akan bisa ditentukan dalam bentuk suatu peraturan yang ditetapkan oleh pihak-pihak tertentu. Moral harus tumbuh dari diri seseorang dengan pengetahuan ajaran agama dan budaya, serta mampu menjalankannya dalam kehidupan sehari-hari. Apabila moral merupakan sesuatu yang mendorong orang untuk melakukan kebaikan, maka etika bertindak sebagai rambu-rambu yang merupakan kesepakatan secara rela dari semua anggota suatu kelompok. Dubisnis yang bermoral akan mampu mengembangkan etika (patokan/rambu-rambu) yang menjamin kegiatan usaha yang seimbang, selaras, dan serasi.

Etika sebagai rambu-rambu dalam suatu kelompok masyarakat akan dapat membimbing dan mengingatkan anggotanya kepada suatu tindakan yang terpuji (*good conduct*) yang harus selalu dipatuhi dan dilaksanakan. Etika di dalam berwirausaha sudah tentu harus disepakati oleh orang-orang yang berada dalam kelompok usaha tersebut serta kelompok yang terkait lainnya.

Dalam menciptakan etika berwirausaha, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan, antara lain ialah:

1. Pengendalian diri

Para wirausahawan dan pihak yang terkait mampu mengendalikan diri mereka masing-masing untuk tidak memperoleh "sogokan" dalam bentuk apapun dari siapapun. Di samping itu, wirausahawan sendiri tidak mendapatkan keuntungan dengan jalan main curang dan menekan pihak lain. Dalam hal penggunaan keuntungannya pun tetap harus memperhatikan kondisi masyarakat sekitarnya, walaupun keuntungan itu merupakan hak bagi wirausahawan. Inilah etika bisnis yang "etis".

2. Pengembangan tanggung jawab sosial (*social responsibility*)

Wirausahawan di sini dituntut untuk peduli dengan keadaan masyarakat, bukan hanya dalam bentuk "uang" dengan jalan memberikan sumbangan, melainkan lebih dari itu. Sebagai contoh, kesempatan yang dimiliki oleh wirausahawan untuk menjual pada tingkat harga yang tinggi sewaktu terjadinya lonjakan permintaan harus menjadi perhatian dan kepedulian bagi wirausahawan, dengan tidak memanfaatkan kesempatan ini untuk meraup keuntungan yang berlipat ganda. Jadi, dalam keadaan lonjakan permintaan wirausahawan harus mampu mengembangkan sikap tanggung jawab terhadap masyarakat sekitarnya.

3. Mempertahankan jati diri dan tidak mudah untuk terombang-ambing oleh pesatnya perkembangan informasi dan teknologi

Etika berwirausaha bukan berarti anti perkembangan informasi dan teknologi, tetapi informasi dan teknologi itu harus dimanfaatkan untuk meningkatkan kepedulian bagi golongan yang lemah. Lebih dari pada itu adanya transformasi informasi dan teknologi jangan sampai menghilangkan nilai budaya yang kita miliki.

4. Menciptakan persaingan yang sehat

Persaingan dalam dunia usaha perlu untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas, tetapi persaingan tersebut tidak mematikan yang lemah. Sebaliknya, harus terdapat jalinan yang erat antara wirausahawan yang satu dengan yang lain, sehingga dengan perkembangan usahanya yang besar mampu memberikan dampak positif yang luas (*spread effect*) terhadap perkembangan sekitarnya. Untuk itu dalam menciptakan persaingan perlu ada kekuatan-kekuatan yang seimbang dalam dunia usaha tersebut.

5. Menerapkan konsep "pembangunan berkelanjutan"

Dunia usaha seharusnya tidak memikirkan keuntungan hanya pada saat sekarang saja, tetapi perlu memikirkan bagaimana dengan keadaan di masa mendatang. Berdasarkan ini jelas bahwa wirausahawan dituntut untuk tidak meng-"*eksploitasi*" tanpa mempertimbangkan lingkungan dan keadaan di masa datang walaupun saat sekarang merupakan kesempatan untuk memperoleh keuntungan besar.

6. Menghindari sifat 5K (Katabelece, Kongkalikong, Koneksi, Kolusi dan Komisi)

Sebagai contoh, jika wirausahawan itu memang tidak wajar untuk menerima kredit karena persyaratan tidak bisa dipenuhi, jangan menggunakan "katabelece" dari "koneksi" serta melakukan "kongkalikong" dengan data yang salah. Juga jangan memaksa diri untuk mengadakan "kolusi" serta memberikan "komisi" kepada pihak yang terkait.

7. Mampu menyatakan yang benar itu benar

Jika wirausahawan sudah mampu menyatakan yang benar itu benar, yakinlah tidak akan terjadi lagi apa yang dinamakan dengan korupsi, manipulasi dan segala bentuk permainan curang dalam berwirausaha ataupun berbagai kasus yang mencemarkan nama bangsa dan negara.

8. Menumbuhkan sikap saling percaya antara golongan wirausahawan

Untuk menciptakan kondisi berwirausaha yang "kondusif" harus ada saling percaya (*trust*) antara golongan pengusaha kuat dengan golongan pengusaha lemah agar pengusaha lemah mampu berkembang bersama dengan pengusaha lainnya yang sudah besar dan mapan. Kepercayaan yang selama ini hanya ada di antara golongan kuat saja, saat sekarang sudah berada pula pada golongan menengah sehingga dunia bisnis lebih berkembang.

9. Konsekuen dan konsisten dengan aturan main yang telah disepakati bersama

Etika berwirausaha yang telah disepakati tidak akan dapat terlaksana apabila para pelaku tidak mentaatinya secara konsekuen dan konsisten. Seandainya semua etika bisnis telah disepakati, sementara ada "oknum", baik wirausahawan sendiri maupun pihak yang lain yang mencoba untuk melakukan "kecurangan" demi kepentingan pribadi, jelas semua konsep etika berwirausaha itu akan "gugur" satu demi satu.

10. Menumbuhkembangkan kesadaran dan rasa memiliki terhadap apa yang telah disepakati

Jika etika bisnis telah dimiliki oleh semua pihak, maka akan tercipta ketenteraman dan kenyamanan dalam berwirausaha.

LATIHAN

Pada masa sekarang berwirausaha sudah tidak asing bagi masyarakat, walaupun tidak semua sukses. Dalam latihan ini (tugas kelompok 3-5 orang), Anda diminta untuk memilih satu bentuk usaha kursus yang dimiliki oleh salah satu peserta diskusi kelompok. Diskusikan pertanyaan berikut ini:

- a. Apa harapan awal berwirausaha?
- b. Bagaimana harapan itu dapat terpenuhi setelah satu tahun berjalan?
- c. Apa langkah yang dilakukan setelah wirausahanya berjalan lebih dari 3 tahun?
- d. Bagaimana pola yang digunakan untuk mengelola wirausahanya?
- e. Bagaimana posisinya di antara kompetitornya?
- f. Apakah posisi kewirausahaan saat ini merupakan posisi terbaik yang dapat diraih dari harapan awal?
- g. Apa kelebihan dan bagaimana memperbaiki kekurangannya agar dapat bersaing secara beretika dalam berwirausaha?

EVALUASI

1. Menurut Anda, mana yang lebih cocok untuk kondisi Anda, berkaitan dengan hakikat membangun wirausaha atau membuat wirausaha? Apa alasan Anda?
2. Apakah ada perbedaan sikap dan perilaku wirausahawan dengan pegawai? Mana yang paling mendominasi perbedaan tersebut di bidang kursus?
3. Banyak mitos yang mengucilkan wirausaha, padahal kenyataannya berbeda. Bagaimana pola pikir untuk menjadi wirausahawan yang sukses?
4. Etika yang didasarkan atas nilai-nilai moral dan budaya, mampu mendorong wirausahawan mengelola dengan baik. Jelaskan, bagaimana kaitan antara etika dengan pengelolaan kewirausahaan yang baik?

DAFTAR BACAAN

KEPEMIMPINAN PENGELOLA KURSUS

A. Konsep Kepemimpinan

Para wirausahawan rata-rata adalah seorang pemilik usaha (*owner*), dan biasanya menjadi seorang pemimpin usaha juga. Untuk menjadi pemimpin yang baik, Anda membutuhkan suatu karakter yang kuat. Pemimpin selalu hadir di saat yang sulit atau krisis dan yang paling akhir kali menikmati kesuksesan. Ia tidak keras kepala karena kekuasaannya, melainkan kuat kepribadiannya, mempunyai konsep yang jelas dan prinsip-prinsip yang dipegang teguh serta diakuinya bahwa itu yang benar.

Ada tiga karakter kuat yang harus dimiliki oleh seorang pemimpin, yaitu:

1. Tidak sekedar berbicara, tetapi selalu memberi contoh. Ia haruslah yang pertama bertindak ketika bahaya datang.
2. Bakat pemimpin bisa berupa bawaan, tetapi karakter kuat bisa dibentuk, karena hal itu merupakan sebuah pilihan.
3. Karakter dapat menopang kesuksesan jangka panjang bersama orang lain. Banyak orang berbakat yang sudah menjadi pemimpin namun jatuh di saat-saat bisnis justru sedang berkembang, karena mereka tidak mempunyai karakter yang kuat.

Ada empat fungsi kepemimpinan:

1. Perintis (*pioneer*), seorang pemimpin adalah penunjuk jalan yang mampu membuka jalan yang rumit sekalipun. Walaupun penuh rintangan, ia mampu keluar dari tekanan fisik dan mental. Intuisi seorang pemimpin harus tajam, visioner, dan mampu mengelola risiko, sehingga anak buah melakukan tugas dengan lebih mudah.
2. Penyeimbang (*balancer*), seorang pemimpin itu bisa membuat kekacauan menjadi selaras dan bijaksana dalam mengatasi konflik-konflik yang terjadi. Ia mampu menyatukan budaya karena visinya yang kuat. Ia adalah penyeimbang antara kekurangan dan kelebihan yang ada, dan ia membuat segala sesuatu menjadi tenang dan seimbang.
3. Pandai memberdayakan (*empowering*), setiap orang pasti mempunyai bakat yang terpendam. Ada yang sudah mengetahui tetapi belum digali, dan ada yang tidak mengetahui dan belum menggali, atau bahkan tidak mau menggali. Seorang pemimpin mempunyai kemampuan untuk melihat lebih dalam lewat pemikiran yang kuat dan mampu membuat seseorang yang sebelumnya tidak mampu menjadi hebat dan maju.
4. Menjadi panutan. Pemimpin yang baik selalu memberi contoh terlebih dahulu, bukan memerintahkan anak buahnya untuk mencoba dahulu sebelum dirinya, karena mereka belum mengetahui jalan keluarnya. Seorang pemimpin tidak pernah membiarkan bawahannya bingung dalam bekerja tanpa arah dan aturan-aturan yang jelas.

Bila kita melihat, pada umumnya pemimpin tidak memiliki banyak variasi visi. Misi hidup seorang pemimpin bisa digolongkan menjadi empat bagian, yaitu: popularitas, prestasi, pengakuan diri, dan ketenangan jiwa. Walaupun berbeda, semua itu bertujuan satu, yaitu kebahagiaan hidup.

B. Implementasi Prinsip-prinsip Kepemimpinan dalam Pengelolaan Kursus

Implementasi prinsip-prinsip kepemimpinan memerlukan pengenalan terhadap karakter dari diri sendiri. Dengan memahami kemampuan diri, maka seorang pemimpin dapat membentuk pola

kepemimpinan yang merupakan ciri dari seorang pemimpin yang sukses dalam berwirausaha, yaitu:

1. Motivator Ulung

Seorang wirausahawan yang sukses pasti mampu mengelola usahanya dan seorang perencana strategi yang andal, motivator ulung bagi timnya, ambisius, dan total dalam bekerja karena ia mencintai pekerjaannya. Sebagai contoh, kebanyakan tim olahraga yang menjuarai kejuaraan nasional ataupun dunia, mempunyai seorang motivator ulung sebagai *manager* di dalam timnya. Begitu pula bisnis. Bisnis itu adalah permainan sebuah tim, karena suatu saat Anda mungkin juga langsung mengelola sebuah tim SDM yang akan bekerja untuk Anda. Sebuah tim bisnis yang sukses pasti memiliki seorang motivator ulung di belakangnya, dapat berperan sebagai manajer atau pemimpin, yang bercirikan sebagai berikut:

- a. Ia tidak senang disanjung, tetapi lebih suka menyanjung tim untuk maju.
- b. Ia tidak suka nge-“boss” karena mengandalkan kekuasaannya, tidak suka memerintah, tidak *one man show*, atau lari dari tanggungjawab. Kekuasaan itu baik, sedangkan yang jahat itu adalah orang yang menggunakan kekuasaannya untuk tujuan pribadi.
- c. Ia lebih suka melayani, bukan untuk dilayani. Keinginannya adalah tim yang tangguh, bukan hanya seorang yang serba bisa (*superman*).
- d. Ia mampu memotivasi tim secara menggelora, semangat yang tidak pernah padam, dan seolah-olah tim itulah pemiliknya.
- e. Ia membuat sukses anak buahnya, namun bukan dirinya yang tampil.

Selain ciri-ciri di atas, masih banyak ciri lainnya. Seorang motivator ulung mempunyai wibawa yang hebat. Ia mampu membaca perasaan, keinginan, kelemahan dan kekuatan individu maupun tim. Anda, para usahawan, disarankan untuk mempelajari dan menjadikan diri Anda sebagai seorang motivator ulung bagi diri sendiri dan orang lain.

2. Pendengar yang Baik

Anda tidak akan dapat menjadi seorang motivator ulung bila lebih senang membicarakan diri Anda sendiri. Keinginan tim harus Anda “beli”, dan bukan Anda yang “menjual” keinginan Anda kepada tim. Oleh karena itu, jadilah pemimpin yang mempunyai kontrol emosi dan

perasaan, sehingga Anda menjadi seorang pendengar yang baik dan hebat.

Pemimpin akan disenangi jika ia mampu mendengarkan apa yang tim inginkan, selanjutnya memotivasi tim untuk mewujudkannya agar visi bisnis menjadi target kerja mereka. Caranya yaitu jangan cenderung memotivasi secara “*face to face*” atau langsung, tetapi biarlah Anda menjadi “pelatih” (*coach*) yang hebat. Tanpa itu, tim tidak akan menyukai Anda dan tidak mau secara mati-matian memperjuangkan kepentingan Anda.

3. Pemimpin yang hebat tidak ingin menjadi yang nomor satu

Pemimpin adalah orang yang memimpin, jadi harus yang pertama, dan yang pertama belum tentu yang nomor satu. Seorang pemimpin yang handal selalu yang pertama melangkah untuk membuka “lahan” atau yang pertama maju menyerang, karena ia mempunyai strategi, visi, dan misi yang kuat. Setelah itu barulah tim akan mengikuti di belakangnya. Tetapi saat merayakan kemenangan, seorang pemimpin justru harus membiarkan timnya yang pertama menikmati kemenangan itu, bukan dirinya.

Seorang pemimpin tidak menyukai untuk disebut-sebut sebagai yang nomor satu, terhebat, terpandai, terbaik, ter- dan ter- yang lain. Ia harus seperti seorang dirigen dalam sebuah orkestra, di mana saat timnya melaksanakan pekerjaan untuk melayani penonton, ia justru menghadap kepada timnya dahulu, bukan ke penonton. Saat penonton tepuk tangan, ia masih tetap menghadap ke arah timnya, baru kemudian ia berbalik untuk menghormati penonton.

Berilah motivasi dan kepercayaan bagi tim Anda. Bawahan yang berbuat salah jangan malah Anda maki-maki atau copot, karena belum tentu ia lemah. Mungkin ia membutuhkan motivasi atau posisinya yang tidak tepat. Bimbinglah ia agar menjadi hebat di bidangnya.

4. Pemimpin yang baik senang memuji hasil kerja bawahannya dan memotivasi yang kurang mampu

Karyawan akan lebih menyukai bekerja di tempat di mana ia merasa hebat. Setiap manusia mempunyai “ego” yang kuat. Mereka justru haus untuk disenangkan, bukan Anda yang ingin disenangkan. Dari pemimpinlah semua masalah berawal. Rata-rata dirinya ingin disenangkan oleh bawahan, dihormati, dan disanjung bahwa ia hebat. Jika itu terjadi, saat itulah kiranya bisnis Anda mulai rapuh dan beresap-siap menghadapi jurang kehancuran.

Bisnis akan terlihat maju atau tidak, dari gaya pemimpinya. Ingat, bila bisnis Anda ingin maju, maka bisnis Anda harus dipegang oleh seorang pemimpin yang berpikiran lebih maju “ke depan”. Anda jangan ingin menjadi yang nomor satu, tetapi biarlah para bawahan Anda yang merasa terhebat di bidangnya, dan Anda adalah yang akan menikmati bisnis Anda tersebut.

5. Sopan dan menghargai orang lain

Kata yang paling tepat adalah bahwa bisnis itu memanusiakan manusia. Setiap bawahan mempunyai perasaan, hati, emosi dan keangkuhan. Jadi, janganlah sombong, tetapi hargailah perasaan mereka, maka mereka akan mematuhi apa yang Anda inginkan.

6. Antisipatif dan proaktif

Bisnis itu seperti kapal di tengah samudera luas. Terkadang ketika laut tenang dan udara juga cerah, tiba-tiba hujan deras dan gelombang badai datang. Seorang nahkoda harus selalu mempunyai kiat yang jitu sebagai antisipasi menghadapi gelombang dan badai tersebut. Nahkoda harus berpikir proaktif, yaitu mempersiapkan hal-hal yang paling buruk yang akan terjadi pada bisnisnya.

Seorang pemimpin harus berpikir sepuluh langkah ke depan, bertindak untuk mengantisipasi kemungkinan dan resiko terburuk, serta harus proaktif untuk mencegah hal-hal yang negatif bagi bisnisnya. Pemimpin seperti ini akan membuat tim dan anak buahnya bangga karena mempunyai seorang pemimpin yang hebat dan bijaksana. Mereka menganggap bahwa ilmu yang dimiliki pemimpin mereka seperti lautan yang tiada batas, dan hal ini membuat mereka menjadi lebih pandai dan ingin menyamai pemimpin mereka.

7. Fleksibel, lentur dan pemaaf

Seorang bos terkadang bersikap kasar, terutama di saat sedang marah. Ia bisa menggebrak meja, berterika menggelegar, tanpa memperdulikan situasi di sekelilingnya. Selain itu seringkali pendapatnya ingin selalu diikuti, serta tidak lentur dalam aturan main, kecuali untuk dirinya sendiri. Padahal seorang pemimpin lebih baik daripada bos. Seorang pemimpin suka mencari jalan keluar dari pada membuat masalah. Ia adalah seorang selalu dapat menyelesaikan masalah, sehingga ia tidak mengandalkan organisasinya untuk menjadi tameng kesalahannya.

Pemimpin yang hebat merupakan orang yang pemaaf dan menerima keadaan bahwa hal ini adalah kesalahan dirinya dan bukan kesalahan bawahannya, karena ia ternyata kurang antisipasif dan proaktif. Ia berpikir bahwa lebih baik memperbaiki dari pada berkuat dalam kemelut yang tidak ada habis-habisnya. Ia menyadari bahwa mereka adalah manusia yang bisa berbuat salah, asalkan jangan terus menerus. Untuk itulah seorang pemimpin harus mempunyai “pisau yang tajam” untuk mengatasi masalah-masalah yang terjadi dan membuat semua menjadi jelas. Ia harus cepat mengambil keputusan dalam situasi dan waktu yang tepat, tidak normatif sekali, tetapi fleksibel, namun tidak lemah.

8. Visioner dan perencana strategi (*strategic thinker*)

Seorang pemimpin adalah seperti nahkoda, di mana ia tahu bahwa di seberang sana ada sebuah pulau yang menjadi tempat untuk berlabuh dan tujuan berlayar. Ia mengetahui ada karang dan menghindarinya. Seorang pemimpin menguasai ilmu “astronomi”, di mana ia dapat memperkirakan situasi yang akan terjadi bila tampak sesuatu tanda-tanda ke arah sana. Seorang pemimpin bisnis harus dan mutlak adalah seorang visioner dan karena visioner itulah maka ia perlu menjadi seorang perencana strategi yang handal.

9. Tenang dalam kondisi apapun

Banyak pemimpin pandai yang tidak mempunyai ketenangan, sehingga mereka sering gelisah, murung, dan bingung di depan bawahannya. Hal itu mengakibatkan motivasi tim menurun. Seorang pemimpin harus tenang dalam situasi kritis, sekalipun terjadi kekacauan. Ia harus menenangkan perasaannya agar mampu membawa tim kepada situasi yang lebih baik. Karena ketenangannya maka ia akan berpikir jernih, sabar, dan cerdas sehingga dapat mengambil keputusan yang tepat bagi kemenangan timnya.

10. Ahli dalam segala bidang

Seorang pemimpin harus belajar lebih giat daripada bawahannya. Ia harus mempelajari semua *skill* agar mampu menjadi “pelatih” yang handal. Ia harus mampu mengarahkan orang yang lemah, karena memang ia mempunyai keahlian sebagai motivator. Seorang pemimpin bisa memecahkan masalah karena ia memahami masalah yang terjadi dari pengalamannya. Seorang pemimpin dinilai berhasil bila mempunyai kemampuan dan kemauan belajar yang tinggi. Ia tidak cepat frustrasi,

tetapi mencari sisi positif untuk diambil sebagai ilmu dan informasi yang berharga. Ia harus memiliki pengalaman dalam banyak bidang agar mampu mengurangi risiko dan tidak mengalami kehancuran dalam bisnisnya. Ingat, seorang wirausahawan itu bukan “*risk taker*” melainkan “*risk manager*”.

11. Rendah hati dan tidak sombong

Sudah menjadi keharusan bahwa jika Anda adalah pemimpin yang rendah hati, maka bawahan Anda akan senang berada di dekat Anda, sehingga mereka mau mengungkapkan isi hati dan menghormati Anda.

12. Humoris

Di saat-saat tertentu, seorang pemimpin perlu membuat suasana tidak dingin, kaku, dan “*bête*”. Ia harus mampu mencairkan suasana dengan gurauan yang segar tanpa mengurangi rasa hormatnya sebagai pemimpin. Oleh karena itu, seorang pemimpin harus sering mengumpulkan gurauan yang segar untuk mengisi waktu yang kaku, dingin, dan terkadang cenderung monoton, misalnya dalam rapat, diskusi ringan, dan lain-lain.

13. Orang yang terakhir merayakan kesuksesan

Seorang wirausahawan yang hebat itu tidak sombong, “*bossy*” atau tinggi hati. Ketika bisnisnya jalan pertama kali, seorang pemimpinlah yang mengambil resikonya, tetapi ketika kesuksesan terjadi pertama kali, ia haruslah menjadi yang paling akhir menikmatinya.

C. Peningkatan Mutu Pendidik dan Tenaga Kependidikan

Banyak wirausahawan muda yang mengartikan konsep kualitas hanya untuk produk, padahal tidak sesederhana itu. Konsep kualitas dalam kewirausahaan mengandung multiaspek dan multidimensi. Kualitas bukan sekadar fungsi, melainkan lebih dari itu, bahkan merupakan satu kesatuan yang terpadu antara tiga hal penting, yaitu orang (SDM), produk, dan manajemen.

Menyatukan kualitas produk, SDM dan manajemen akan menentukan persepsi kualitas dari pihak yang akan menikmati produk atau jasa bisnis Anda (pelanggan). Kualitas itu merupakan pijakan paling dasar dari strategi membangun bisnis yang berkelas. Kualitas merupakan pintu gerbang pikiran orang di dalam menilai suatu

hubungan, baik dengan bisnis Anda atau dengan diri Anda, sehingga terciptalah suatu persepsi tentang kualitas bisnis Anda atau produk Anda.

Kualitas bagi seorang pelanggan tergantung pada persepsi seseorang dan selalu berbeda di setiap pemikiran orang. Mereka mempunyai pola acuan tentang kualitas yang berbeda-beda, mungkin di setiap waktu, tergantung dari pengalaman yang telah membekas pada pikiran mereka bahwa produk/jasa itulah yang berkualitas. Hal itu akan menjadi tolok ukur tentang kualitas hingga suatu saat ia akan menemukan kembali kualitas yang lebih baik dari sebelumnya, lalu menjadikannya tolok ukur yang terbaru, dan begitu seterusnya.

Dengan demikian, kualitas membutuhkan konsep, standar, dan prosedur serta komitmen dan konsistensi dari pimpinan tertinggi hingga bawahan terendah. Oleh karena itu, kegiatan usaha belum tentu akan terus tumbuh, tetapi juga belum tentu akan terlempar dari persaingan usaha, sehingga Anda perlu memiliki sebuah peta kecenderungan kualitas (*quality mapping*) yang berorientasi pada kualitas dari masing-masing pesaing Anda.

Pada unit usaha kursus, SDM memegang peran utama dalam menciptakan citra kualitas kepada kepuasan pelanggan. Berbicara mengenai SDM pada unit usaha kursus, kualitasnya sangat ditentukan oleh peran pendidik. Peningkatan mutu pendidikan merupakan suatu proses yang terintegrasi dengan proses peningkatan kualitas sumber daya manusia itu sendiri. Menyadari pentingnya proses peningkatan mutu sumber daya manusia, maka pemerintah terus menerus melakukan upaya dalam meningkatkan mutu pendidikan non formal dengan melakukan berbagai perubahan dan pembaharuan sistem pendidikan nasional. Salah satu upaya yang sudah dan sedang dilakukan, yaitu berkaitan dengan faktor pendidik (instruktur). Hal ini dikarenakan pendidik sebagai pemegang peranan yang sangat penting dan strategis dalam upaya mengembangkan potensi masyarakat dalam kerangka pembangunan pendidikan di Indonesia.

Selain itu pendidik juga sebagai media perubahan karena perilaku, sikap dan metode mereka yang dapat meningkatkan kemampuan peserta didik. Dengan demikian perlunya perhatian pada ketrampilan pendidik, dengan fokus pada bagaimana pendidik dapat menciptakan lingkungan pembelajaran di mana peserta didik tidak hanya lulus ujian, namun juga menilai dan mengupayakan partisipasi dan kontribusi dari semua peserta didik, serta mendukung dalam menghargai perbedaan.

Pemenuhan persyaratan penguasaan kompetensi (profesionalisme) sebagai pendidik, meliputi kompetensi pedagogik, kompetensi kepribadian, kompetensi sosial, dan kompetensi profesional yang dapat

dibuktikan dengan sertifikat pendidik. Sertifikasi pendidik adalah sebagai upaya peningkatan mutu pendidik, sehingga diharapkan dapat meningkatkan mutu pembelajaran dan mutu pendidikan non formal secara berkelanjutan.

Salah satu upaya untuk meningkatkan profesionalisme pendidik adalah melalui sertifikasi sebagai sebuah proses ilmiah yang memerlukan pertanggung jawaban moral dan akademis. Dalam isu sertifikasi tercermin adanya suatu uji kelayakan dan kepatutan yang harus dijalani seseorang, terhadap kriteria-kriteria yang secara ideal telah ditetapkan. Singkatnya, sertifikasi dibutuhkan untuk mempertegas standar kompetensi yang harus dimiliki para pendidik sesuai dengan bidang keahliannya masing-masing.

Adapun manfaat ujian sertifikasi pendidik dapat diberikan sebagai berikut (1) melindungi profesi pendidik dari praktik-praktik yang tidak kompeten, yang dapat merusak citra profesi pendidik; (2) melindungi masyarakat dari praktik-praktik pendidikan yang tidak berkualitas dan profesional; (3) menjadi wahana penjaminan mutu lembaga pendidikan, kontrol mutu dan bagi pengguna layanan pendidikan; (4) menjaga lembaga penyelenggara pendidikan dari keinginan internal dan tekanan eksternal yang menyimpang dari ketentuan-ketentuan yang berlaku; dan (5) lembaga dapat memperoleh manfaat dari keprofesionalan pendidik untuk meningkatkan citra lembaga pendidikannya.

LATIHAN

Diskusikanlah dalam kelompok kecil:

1. Apakah kepemimpinan dengan karakter kuat diperlukan untuk mengelola kursus? Apa alasannya?
2. Karakter kepemimpinan mana yang sangat diperlukan untuk mengelola kursus? Urutkanlah dari yang paling utama!
3. Bagaimana menurut Anda seorang instruktur yang tidak bersertifikat?

EVALUASI

1. Jelaskan kepemimpinan yang berkarakter kuat!
2. Apa saja prinsip-prinsip kepemimpinan yang cocok dalam pengelolaan kursus?
3. Mengapa sertifikasi instruktur sangat diperlukan untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan?

DAFTAR BACAAN