



PROFESIONALISME KEWIRAUSAHAAN



Editor:
Rosida Tiurma Manurung

PROFESIONALISME KEWIRAUSAHAAN

Ahmad Naufal Dzaky Arifin, Robby Yussac Tallar, Alifahmi Nugraha, Seriwati Ginting, Ananda Shafa Ayudhira, Elizabeth Wianto, Andreas Wisnugroho Pramauliate, Yolla Margaretha, Angelica Liebby Christian, Olga Catherina Pattipawaej, Annisa Nurrahma Fitriani, Vivi Arisandhy, Billy Tjakradipura, Cindrawaty Lesmana, Daffa Rizqia Putra, Cindrawaty Lesmana, Della Agustini, SeTin, Derryl Nathania, Miki Tjandra, Dwi Rangga Putra, Erwin Ardianto Halim, Excel Novel Wijaya, Maya Malinda, Feri Petrus, Asni Harianti, Ferry Octaviana, Raden Roro Christina, Grace Venesia, Asni Harianti, Ivana Abigael T, Maya Malinda, Jason Nathanael Thedja, Monica Hartanti, Jessica Santosa Wijaya, Cindrawaty Lesmana, Johannes Dimas, Yolla Margaretha, Jonathan Dharmawan Salim, Maya Malinda, Laurencia Meggie Siagan, Noek Sulandari, Leonardo Rich, Krismanto Kusbiantoro, Lia Emilia, Vivi Arisandhy, Maya Malinda, Noek Sulandari, Mikhael Tambalean, Henky Lisan Suwarno, Muchammad Rizky Ilham R, Nela Puspitasari Gunawan, Raden Roro Christina, Revo Rayhan Khadaffi, Tan Ming Kuang, Serli Oftaviani, Stefany, Tarisya Apriliana, Rudy Gunawan, Erwin Ardianto Halim

PROFESIONALISME KEWIRAUSAHAAN

Penulis

Ahmad Naufal Dzaky Arifin, Robby Yussac Tallar, Alifahmi Nugraha, Seriwati Ginting, Ananda Shafa Ayudhira, Elizabeth Wianto, Andreas Wisnugroho Pramauliate, Yolla Margaretha, Angelica Liebby Christian, Olga Catherina Pattipawaej, Annisa Nurrahma Fitriani, Vivi Arisandhy, Billy Tjakradipura, Cindrawaty Lesmana, Daffa Rizqia Putra, Cindrawaty Lesmana, Della Agustini, SeTin, Derryl Nathania, Miki Tjandra, Dwi Rangga Putra, Erwin Ardianto Halim, Excel Novel Wijaya, Maya Malinda, Feri Petrus, Asni Harianti, Ferry Octaviana, Raden Roro Christina, Grace Venesia, Asni Harianti, Ivana Abigail T, Maya Malinda, Jason Nathanael Thedja, Monica Hartanti, Jessica Santosa Wijaya, Cindrawaty Lesmana, Johannes Dimas, Yolla Margaretha, Jonathan Dharmawan Salim, Maya Malinda, Laurencia Meggie Siagan, Noek Sulandari, Leonardo Rich, Krismanto Kusbiantoro, Lia Emilia, Vivi Arisandhy, Maya Malinda, Noek Sulandari, Mikhael Tambalean, Henky Lisan Suwarno, Muchammad Rizky Ilham R, Nela Puspitasari Gunawan, Raden Roro Christina, Revo Rayhan Khadaffi, Tan Ming Kuang, Serli Oftaviani, Stefany, Tarisyaa Apriliana, Rudy Gunawan, Erwin Ardianto Halim

Tata Letak

Ulfa

Desain Sampul

Zulkarizki

15.5 x 23 cm, xii + 331 hlm.

Cetakan I, Januari 2022

ISBN: 978-623-5705-71-2

Diterbitkan oleh:

ZAHIR PUBLISHING

Kadisoka RT. 05 RW. 02, Purwomartani,

Kalasan, Sleman, Yogyakarta 55571

e-mail : zahirpublishing@gmail.com

Anggota IKAPI D.I. Yogyakarta

No. 132/DIY/2020

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.

Dilarang mengutip atau memperbanyak

sebagian atau seluruh isi buku ini

tanpa izin tertulis dari penerbit.

KATA PENGANTAR

Dalam perkembangan profesi di dunia dan termasuk di Indonesia, profesi dalam bidang kewirausahaan pun berkembang pesat, yang dikenal dalam Profesionalisme Kewirausahaan. Profesionalisme kewirausahaan membahas *soft-skill*, *hard-skill* dan *practice-skill* yang dibutuhkan seseorang dalam menjalankan profesinya. *Soft-skill* yang dimaksud adalah jiwa Profesionalisme Kewirausahaan. *Hard-skill* yang dimaksud adalah pengetahuan dan pemahaman mengenai pilihan seseorang dalam profesinya masing masing yang mengandalkan kemampuan dan jiwa kewirausahaan. *Practice-skill* yang dimaksud adalah kemampuan praktis yang didapat dari pengalaman mengenai para profesional dan juga merefleksi diri untuk menjadi profesional tertentu.

Melihat pentingnya pembahasan mengenai profesionalisme kewirausahaan ini, maka perguruan tinggi perlu ambil bagian dalam pengembangan mahasiswa dalam memahami profesionalisme kewirausahaan dan juga menginspirasi mahasiswa dan alumni menjadi ambil bagian dalam profesionalisme kewirausahaan

Adapun jenis profesionalisme kewirausahaan mencakup pengertian dan fungsi profesionalisme kewirausahaan, sikap profesionalisme kewirausahaan, *entrepreneur intrapreneur*, *sosiopreneur*, *edupreneur/ academicpreneur*, *technopreneur*, *Governmentpreneur* dan *preneur* lainnya.

Manfaat pembuatan *book chapter* profesionalisme kewirausahaan bagi mahasiswa antara lain: mahasiswa mengetahui langkah langkah dan juga proses penulisan *book chapter*, dan melatih mahasiswa dalam menulis ilmiah sesuai kaidah yang baik. Mahasiswa mengenal lebih jauh tokoh profesionalisme kewirausahaan dari alumni dan juga civitas Universitas Kristen Maranatha, Bandung Indonesia. Mahasiswa memiliki kebanggaan pada almamaternya. Mahasiswa

terinspirasi pada karya para tokoh profesionalisme Kewirausahaan dan juga inspirasi untuk menjadi salah satu tokoh penerus.

Manfaat bagi dosen antara lain: Dosen sebagai pendamping dalam proses pembuatan *book chapter* ini mendapat kesempatan mengenal para tokoh profesionalisme dari alumni dan civitas akademika Universitas Kristen Maranatha. Dosen menjadi penulis kedua dan sekaligus mereview dari tulisan *book chapter* profesionalisme kewirausahaan.

Manfaat bagi Universitas Kristen Maranatha, antara lain: membudayakan kebiasaan baik pada mahasiswa dan dosen dalam menghasilkan karya ilmiah yang baik. Memperkenalkan para tokoh profesionalisme kewirausahaan dari alumni dan civitas akademika Universitas Kristen Maranatha, Bandung.

Akhir kata, kami berharap *book chapter* ini dapat memberikan inspirasi bagi mahasiswa dan alumni serta civitas akademika di UK Maranatha dan pendidikan tinggi lainnya untuk terus mengembangkan profesionalisme Kewirausahaan yang berdampak positif bagi masyarakat, bangsa dan Negara Indonesia.

Maya Malinda

*Dosen Koordinator Mata Kuliah
Profesionalisme Kewirausahaan*

SAMBUTAN PENGURUS PUSAT IKATAN ALUMNI UNIVERSITAS KRISTEN MARANATHA

Alumni UKM menghargai dan mendukung penerbitan *Book Chapter* ini sebagai suatu karya ilmiah yang akan bermanfaat untuk :

1. Memberikan inspirasi, ide-ide dan semangat.
2. Memperkenalkan bisnis dan profesi yang sebelumnya tidak/ kurang dikenal.
3. Membangun relasi antara mahasiswa, dosen, nara sumber/ tokoh dan pembaca lainnya, yang bisa berlanjut baik dalam bisnis maupun sosial.
4. Pembaca bisa belajar dari dua sisi, kegagalan dan keberhasilan.

Dengan penerbitan *Book Chapter* ini, Perguruan Tinggi juga bisa menangkap apa saja yang ada di dunia industri, kemudian mengadakan pembaharuan terus menerus sehingga dunia akademik dengan dunia industri dapat berjalan beriringan dan bersinergi.

Kegiatan ini juga membuka jalan lain untuk Perguruan Tinggi dengan pelaku usaha dan profesional dapat berkolaborasi untuk kemajuan bersama.

Kami berharap penerbitan ini juga dapat mendorong peningkatan jumlah wirausaha di Indonesia dimana saat ini rasionya baru mencapai 3,47%, masih di bawah beberapa negara lain di Asia Tenggara.

Terima kasih untuk semua pihak yang terlibat dalam penerbitan ini dan selamat membaca.

Bandung, 10 Desember 2021
Pengurus Pusat Ikatan Alumni
Universitas Kristen Maranatha

Slamet Taslim
Ketua Umum

SAMBUTAN REKTOR UNIVERSITAS KRISTEN MARANATHA

Pembaca yang budiman,

Syukur kepada Tuhan, *book chapter* “Profesionalisme Kewirausahaan” telah terbit dan siap didistribusikan kepada masyarakat. Kita tahu bahwa penulis adalah orang yang telah dianugerahi kemampuan oleh Tuhan Yang Maha Esa untuk menuliskan gagasan, hasil penelitian, konsep, dan pemikiran yang orisinal untuk mengembangkan keilmuan dan dapat diterapkan oleh masyarakat untuk menyelesaikan permasalahan. Kehadiran *book chapter* ini diharapkan dapat menginspirasi dan memotivasi masyarakat untuk meningkatkan kreativitas dan produktivitas terutama dalam bidang kewirausahaan.

Book chapter ini merupakan kumpulan tulisan ilmiah yang dibuat oleh para mahasiswa dari berbagai fakultas di Universitas Kristen Maranatha yang didampingi oleh dosen pembimbing. Kita mengetahui bahwa lulusan pada era ini dituntut agar tidak mudah menyerah dalam mencapai tujuan, memiliki sikap *entrepreneur* dalam mengelola usahanya, siap memilih suatu tantangan yang memiliki probabilitas untuk berhasil, mempunyai kemampuan untuk berhubungan dengan sesuatu yang tidak dapat diprediksi, dapat menciptakan barang dan jasa yang baru, dan memiliki percaya diri yang tinggi akan keberhasilan usahanya.

Semoga keberadaan *book chapter* ini bermanfaat dan dapat mencerahkan wawasan kita tentang konsep dan praktik kewirausahaan.

Akhir kata, saya tutup dengan pesan “Jangan takut gagal dan jangan berputus asa dalam berusaha. Raihlah kesuksesan dengan potensi yang ada dalam diri kita yang Tuhan telah karuniakan”.

Sekian dan terima kasih.

Bandung, 21 Desember 2021
Rektor Universitas Kristen Maranatha

Prof. Ir. Sri Widiyantoro, M.Sc., Ph.D.

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iii
SAMBUTAN PENGURUS PUSAT IKATAN ALUMNI UNIVERSITAS KRISTEN MARANATHA	v
SAMBUTAN REKTOR UNIVERSITAS KRISTEN MARANATHA	vii
DAFTAR ISI	ix
KARAKTER, INTEGRITAS, DAN KEJUJURAN DALAM DUNIA BISNIS	
Ahmad Naufal Dzaky Arifin , Robby Yussac Tallar	1
ENTREPRENEUR ADAPTIF PENUH INSPIRATIF Alifahmi Nugraha, Seriwati Ginting.....	13
DILECTUM: MEMBERI YANG TERBAIK KARENA KASIH Ananda Shafa Ayudhira, Elizabeth Wianto.....	25
DI BALIK KISAH SUKSES AYAM KEPRABON Andreas Wisnugroho Pramauliate, Yolla Margaretha.....	33
PROFESIONALISME ENTREPRENEUR HAFSAH FITRI MARDYAH DALAM MEMBANGUN BISNIS KONSTRUKSI Angelica Liebby Christian, Olga Catherina Pattipawaej.....	41
PENGARUH KREATIVITAS DALAM PERKEMBANGAN AGROBISNIS DI MASA MENDATANG Annisa Nurrahma Fitriani, Vivi Arisandhy	53
MENJADI SEORANG INTRAPRENEUR BERMULAI DARI SALES . Billy Tjakradipura dan Cindrawaty Lesmana.....	66
RELASI PENTING UNTUK MASA DEPAN Daffa Rizqia Putra, Cindrawaty Lesmana	78
ENTREPRENEUR YANG MENGUTAMAKAN LOYALITAS PELANGGAN Della Agustini, SeTin	88
MENGGALI KEUNIKAN DARI KREASI PUDDING LUKIS Derryl Nathania , Miki Tjandra	96

KEKUATAN DETAIL DESAIN DALAM KARYA ADRIAN HARTANTO Dwi Rangga Putra, Erwin Ardianto Halim.....	108
PROFESIONALISME KEWIRAUSAHAAN DARI TOKOH INSPIRATIF SYUMEIRATY RASHANDO "JANGAN TAKUT GAGAL DAN JANGAN PUTUS ASA" Excel Novel Wijaya, Maya Malinda	118
SOPAN SANTUN, TATA KRAMA, DAN HATI NURANI MERUPAKAN MODAL AWAL MENJADI SEORANG INTRAPRENEUR Feri Petrus, Asni Harianti	128
KETEKUNAN DAN INOVASI PENGUSAHA NASI BISTIK Ferry Octaviana, Raden Roro Christina.....	137
INOVASI BISNIS DENGAN UNSUR KEBUDAYAAN NUSANTARA Grace Venesia, Asni Harianti	146
PASSION DAN IMPIAN MENGANTARKAN STROBERI ACCESSORIES MENJADI 'THE LEADING OF ACCESSORIES BRAND DI INDONESIA' Helen Remyvone pendiri Stroberi Aksesoris Ivana Abigael T, Maya Malinda	155
ELLIATI DJAKARIA SOSOK ENTREPRENEUR ASESORIS UNIK YANG BERKARYA DAN BERDAMPAK BAGI MASYARAKAT Jason Nathanael Thedja, Monica Hartanti	163
ENTREPRENEUR: MENGANDALKAN TUHAN DALAM SEGALA HAL Jessica Santosa Wijaya, Cindrawaty Lesmana.....	170
MERINTIS USAHA MAKANAN SUNDA SERTA MENERAPKAN KREATIFITAS DI DALAMNYA Johannes Dimas, Yolla Margaretha.....	182
NILAI ENTREPRENEUR: INTEGRITY, CARE, DAN EXCELLENCE Jonathan Dharmawan Salim, Maya Malinda	194
KEJUJURAN BERKOMUNIKASI DENGAN PERUSAHAAN Laurencia Meggie Siagan, Noek Sulandari	206

SOCIOPRENEUR TIDAK HANYA SEKADAR BERBAGI, TETAPI MEMBERIKAN KESEMPATAN HIDUP YANG LEBIH BAIK Leonardo Rich, Krismanto Kusbiantoro.....	218
SEBUAH HOBI YANG MEMBAWA KESUKSESAN ENTREPRENUR PADA BIDANG KULINER Lia Emilia, Vivi Arisandhy.....	229
MENDULANG “EMAS” PROFESIONALISME KEWIRAUSAHAAN DARI TOKOH INSPIRATIF LIM SU WEN Maya Malinda, Noek Sulandari.....	240
PROFESIONALISME KEWIRAUSAHAAN DALAM BIDANG PERBANKAN Mikhael Tambalean, Henky Lisan Suwarno.....	250
MUSICGEAR BANDUNG Muchammad Rizky Ilham R, Seriwati Ginting.....	261
KISAH DI BALIK SUKSESNYA SEORANG SEAFOOD ENTREPRENEUR Nela Puspitasari Gunawan, Raden Roro Christina.....	270
PENGUSAHA SUKSES BERBISNIS BUAH STRAWBERRY Revo Rayhan Khadaffi; Tan Ming Kuang.....	281
KEJUJURAN KUNCI KEBERHASILAN RILON TESABUDHI SEBAGAI GOVERNMENTPRENEUR Serli Oftaviani, Olga Catherina Pattipawaej.....	292
MENJADI SEORANG INTRAPRENEUR ADALAH PEMBERIAN DAN ANUGERAH DARI TUHAN Stefany, Maya Malinda.....	300
PERKEMBANGAN TEKNOLOGI DALAM DUNIA PENDIDIKAN Tarisyia Apriliana, Seriwati Ginting.....	312
MANAJEMEN WAKTU KUNCI KESUKSESAN CHRISTOPHER ARDHIAN Rudy Gunawan, Erwin Ardianto Halim.....	322

NILAI ENTREPRENEUR: *INTEGRITY, CARE, DAN EXCELLENCE*

Jonathan Dharmawan Salim¹Maya Malinda²

1952114@eco.maranatha.edu1maya.malinda@eco.maranatha.edu2

PENDAHULUAN

Biodata Hengki Tan



Gambar 1 Hengki Tan

Sumber: Pribadi Hengki Tan

Penjelasan Gambar: Foto Hengki Tan dengan istri

Hengki Tan pemilik perusahaan CV Cahaya Berkat Sejati, Usaha tersebut didirikan sejak tahun 2008 bergerak pada bidang bahan bangunan dan suplayer AP BOOTS untuk Jawa Barat. Ketika membuka usaha bahan bangunan, beliau dianggap sangat nekat karena hanya bermodalkan kepercayaan dari mantan bos, Hengki Tan kelahiran 22 November 1985 di Kota Bandung. Setelah lulus SMA di Santa Maria 3 Cimahi pada tahun 2003 Beliau langsung bekerja karena papah beliau sakit dan pada tahun 2004 papah beliau meninggal sehingga membutuhkan banyak biaya sehingga tidak langsung berkuliah. Saat ini, Hengki Tan membuka toko dan

gudang di Jln. Kerkof 157, Lewigajah, Cimahi. Memiliki karyawan mencapai 11 orang dan diantaranya ada sales berjumlah 2 orang. Gambar diri Tokoh Hengki Tan terlihat di gambar 1.

TINJAUAN PUSTAKA

Entrepreneurship berasal dari bahasa Perancis, yakni *entreprenre* yang berarti melakukan (*to under take*), dalam arti melakukan kegiatan mengorganisir dan mengatur. Istilah ini diperkenalkan pertama kali oleh Richard Cantillon pada tahun 1755 dalam tulisannya *Essai Sur la Nature du Commerce en General*. Pada masa itu istilah *entrepreneur* merupakan sebutan bagi para pedagang yang membeli barang di daerah-daerah dan kemudian menjualnya dengan harga yang tidak pasti.

Dalam literatur-literatur kewirausahaan, *entrepreneurship* diartikan berbeda-beda oleh para ahli. Menurut Suryana (2013) *entrepreneurship* merupakan suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan dan mencari peluang dari masalah yang dihadapi oleh setiap orang dalam kehidupan sehari-hari. Berdasarkan definisi ini, inti dari *entrepreneurship* adalah kreativitas dan inovasi. Kreativitas adalah kemampuan untuk membuat ide baru dengan mengkombinasikan, mengubah, atau merekonstruksi ide-ide lama. Sedangkan inovasi merupakan penerapan dari penemuan suatu proses produksi baru atau pengenalan akan suatu produk baru.

Sunyoto (2013) memiliki pandangan berbeda. Menurutny, *entrepreneurship* adalah suatu sikap untuk menciptakan sesuatu yang baru serta bernilai bagi diri sendiri dan orang lain. Menurut definisi ini, *entrepreneurship* tidak hanya tentang mencari keuntungan pribadi, namun juga harus mempunyai nilai sosial.

Ciri- Ciri *Entrepreneur*

1. Memiliki Disiplin

Hengki Tan memiliki jiwa *Entrepreneur* yang sukses dan berhasil, dilihat dari kedisiplinan beliau yang tinggi, beliau sangat tepat

waktu dalam pengiriman barang kepada konsumen. Dalam menghadapi masalah beliau dapat menempatkan diri dalam menikapi masalah.

2. Memiliki Motivasi Berprestasi

Memiliki jiwa positif, pandai untuk memotivasi diri sendiri untuk mencapai tujuan. Selalu menyikapi kelemahan dan kekurangan dengan cara positif. Memiliki kecenderungan berorientasi ke masa depan agar berhasil di masa yang akan datang capaian kedepannya beliau menginginkan memproduksi barang atau import barang dari Cina.

3. Memiliki Komitmen Tinggi

Tidak semua orang memiliki kemampuan menjaga komitmen tinggi. Hanya dengan berkomitmen, setidaknya akan membantu memperkuat visi misi usaha yang akan di jalankan. Komitmen yang tinggi jugalah yang membentuk rasa tanggung jawab dalam menjalankan sebuah usaha. Setidaknya dengan tanggung jawab yang besar, nantinya akan memudahkan klien atau relasi percaya.

4. Pekerja Keras

Orang yang memiliki kedisiplinan yang tinggi, berprestasi dan memiliki komitmen tinggi, sudah pasti beliau tipe seorang pekerja keras. Setidaknya mereka akan bersungguh-sungguh dalam menjalankan apa yang dia kerjakan. Dalam hal ini menjadi seorang *entrepreneur* yang sukses. Orang yang bekerja keras, sudah dapat dipastikan jika dia orang yang memanfaatkan kesempatan yang saat ini dikerjakan, demi hasil semaksimal mungkin.

5. Naluri Bisnis Tajam

Memiliki naluri bisnis yang tajam juga menjadi daya tarik dari seorang *entrepreneur*. Jadi ini tipe orang yang memiliki intuisi yang kuat. Jadi, sangat sensitive dan peka setiap kali melihat peluang. Orang yang mampu melihat peluang bisnis inilah yang dapat dijadikan sebagai modal dasar untuk memperkuat usaha bisnis.

6. Kreatif

Hengki Tan sangat kreatif dalam mengembangkan usahanya dan selalu melihat peluang agar berbeda dari orang lain, beliau menggunakan sistem *bundling* barang untuk mempercepat barang tersebut laku.

7. Memiliki Tujuan

Sudah pasti, memiliki tujuan wajib dimiliki. Bagaimana bisa berhasil menjadi *entrepreneur* jika tidak memiliki tujuan. Tujuan itu sebagai motivasi, sebagai mendorong sekaligus sebagai menyemangatkan, agar bisa mencapai tujuan akhir. Tujuan pula yang mampu menentukan kesuksesan yang di inginkan.

Karakteristik *Entrepreneur*

Entrepreneur berasal dari bahasa perancis "*entre*" yang memiliki arti diantara dan "*prendre*" yang memiliki arti mengambil. Kedua kata tersebut kemudian digunakan secara luas untuk menjabarkan seseorang yang berani mengambil resiko yang terjadi antara penjual dan pembeli, atau seseorang yang mengambil peran sebagai pendiri perusahaan baru.

Menurut Bruce R. Barringer dan R. Duane Ireland (2010) seorang *entrepreneur* sukses harus memiliki karakteristik sebagai berikut:

- Memiliki *passion* terhadap bisnis. *Passion* atau ketertarikan terhadap bisnis akan memberikan pengaruh positif terhadap keberlangsungan usaha.
- Fokus terhadap produk dan pelanggan. Produk yang kita tawarkan harus menarik minat pelanggan. Produk yang ditawarkan harus sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Percuma apabila kita memiliki produk bagus namun tidak ada yang membelinya.
- Tidak takut gagal. *Entrepreneur* mengambil resiko untuk mencoba sesuatu yang baru. Seperti saat mencoba membuat resep makanan baru, kemungkinan gagal selalu ada. Yang penting, *entrepreneur* memiliki keinginan untuk kembali mencoba dan belajar dari kesalahan.

- Kemampuan untuk mewujudkan suatu ide menjadi bisnis. Banyak orang memiliki ide bagus namun tidak bisa mewujudkannya. Seorang *entrepreneur* yang sukses mampu mewujudkan visinya menjadi kenyataan.

METODE PENGUMPULAN DATA

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara. Metode wawancara dilakukan untuk penelitian eksploratif, deskriptif maupun eksplanatif. Wawancara menurut Nazir di dalam Agustin (2021) adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan *interview guide* (panduan wawancara).

Langkah Langkah metode wawancara adalah

1. Menyusun *interview guide* (tentukan *topic*/tema yang akan dibahas, menyusun daftar pertanyaan)
2. Menentukan tokoh yang akan di wawancara, termasuk tempat dan waktu
3. Menjelaskan maksud wawancara
4. Uji coba wawancara (memperkenalkan diri)
5. Lanjutkan wawancara (mulai memberikan pertanyaan yang sudah disusun)
6. Bangun komunikasi yang efektif selama wawancara (berikan rasa, situasi, kondisi yang menyenangkan dan nyaman selama berlangsungnya wawancara)
7. Catat atau rekam jawaban (sebagai alat penyimpanan data dalam hal menulis laporan)
8. Analisis data (mencari informasi tambahan atau memperbanyak informasi tokoh melalui google, *website* atau media lainnya)
9. Tulis laporan untuk menyajikan temuan.

Seorang Entrepreneur yang Mengutamakan Ice

Hengki Tan merupakan lulusan S1 Manajemen, Universitas Kristen Maranatha kuliah angkatan 2013 lulus 2017. Lahir di Bandung 22 November 1985 pengalaman kerja tokoh ketika lulus SMA tahun 2003 tidak langsung kuliah karena waktu itu kebetulan papah beliau sakit dan pada tahun 2004 papah beliau meninggal sehingga membutuhkan biaya banyak jadi tidak sempat kuliah jadi beliau langsung kerja di sebuah perusahaan bahan bangunan pada tahun 2004 pada awal Januari sampai 2007 akhir. Pada 2008 awal beliau sudah mulai usaha sendiri pada awal usaha beliau tidak memiliki modal untuk membuka usaha modal beliau hanya modal kepercayaan beliau sangat dipercaya oleh mantan bos, ketika beliau keluar kerja Hengki bilang ke mantan bos "ko boleh ga kalo saya ambil barang koko apakah saya bisa dikasih barang sama di kasih kredit ga? Lalu bos Hengki bilang boleh ketika Hengki keluar pun tidak ada masalah untuk berkerja juga berprestasi."

Membuka usaha di Cimahi dan mempunyai toko dan gudang, pada awal usaha beliau melakukan trading membuka toko baru 2-3 tahun toko hanya untuk perputaran dan eceran produk bisa berjalan alamat toko di Jln Kerkof 157 Lewigajah Cimahi. Jumlah perkerja 11 orang dan diantaranya ada sales 2 orang.

Jatuh bangun perusahaan tokoh yang pertama karena pertama modal kepercayaan tentu saja modal keuangan dari menabung misalnya beliau dapat kredit 30 hari kebetulan orangnya bayar 15 hari beliau melakukan perputaran uang. Banyak di tipu orang, bayak yang ga bayar, pernah kehilangan, supir bawa barang barangnya hilang, konsumen hilang, supir kecelakaan di jalan tol terguling, pernah di kasih giro dan cek kosong banyak yang seperti itu. Beliau kuliah karena kebingungan mengatur uang karena uang semuanya tercampur, manajemen, bikin bon, nagih. Beberapa orang saya kirim barang tapi tidak di tagih karena belajar dari kesalahan tersebut beliau kuliah. Kegagalan terbesar yang beliau rasakan ditipu orang sama beliau kirim barang beliau tidak menagih karena saking sibuknya. Beliau dulu memengang semuanya sendiri mulai

dari bikin surat jalan, bikin *invoice*, nagih sampai supir tidak masuk beliau jadi supir.

Keluar dari kegagalan tersebut beliau mulai mengatur manajemen dan memanggil orang beliau mempelajari pembukuan. Pengorbanan waktu pada di awal awal Tuhan berikan jalan cukup rame karena di pengang sendiri pengorbanan beliau tidur tidak teratu bisa jam 2 malem. Paling sulit mengurus orang manajemen sumberdaya insani sangat penting.

Cara menghadapi pesaing bisnis persip beliau kecil harus kita ambil besar juga kita ambil. Beliau mempelajari program penjualannya menggunakan sistem bundling agar perputarannya cepat, *cash flow* merupakan nafas usaha menurut beliau. Mempertahankan pelanggan dengancara jaga hubungan tepat janji kalo ngirim barang yang kedua prinsip beliau Kadang kadang jika konsumen sudah dekat kadang kadang mereka itu percaya sama kita nah rekan saya itu karna konsumen itu sudah percaya sama kita kadang mereka suka tidak tanya harga kadang kadang kita kasih harga mahal mahal tapi kalau beliau si tidak saya si perinsipnya apalagi kalau sudah kenal ya kita bemar benar jaga kepercayaan dia ke kita gitu.

Kalau kata maranatha ICE *Integritas Care and Excellent, Integritas* jujur dapat di percaya yang. *Care* harus peduli jika kita tidak peduli tidak bisa jalin hubungan dengan orang kita tidak bisa berkembang misalnya beliau kalo tidak bisa jaga hubungan bos dan konsumen saya modal dari mana. *Excellent* melakukan segala pekerjaan dengan loyalitas dan kerjakan yang terbaik kalau konsumen sudah lama tidak ada kabar kita telpn menanyakan kabar kepada konsumen. Mempertahankan karyawan susah susah gampang kadang ada karyawan yang tujuannya hanya uang ada, ada juga karyawan yang mencari suasana kerja, kalau karyawannya *money orientied* beliau memberikan komisi lebih besar kepada seles dan kepada karyawan mecoba memenuhi kebutuhan karyawan yang mendukung kinerjanya, menjaga hubungan dengan produsen tentu saja di mata produsen hanya 1 sebenarnya kita bayarnya bagus. Mereka

tujuannya hanya satu ke kita yaitu capai target toko bayar bagus. Pembayaran tepat waktu dan target tercapai jika tidak tercapai kita komunikasikan kembali.

Dapak covid itu sangat berpengaruh toko sempat tutup dan beliau juga pernah kena covid. Jualan itu pokonya untung kecil juga kita jual agar perputaran tetap berjalan agar tidak phk karyawan dan tidak menurunkan gaji karyawan maka dari itu untung kecilpun kita jual.

Bagaimana mengembangkan diri yang pertama terus belajar kadang kadang suka denger di youtube cerita pengusaha saya suka main ke supermarket kita belajar cari cari ilmu. Mengembangkan usaha sekarang ini beliau sedang mencari suplayer baru untuk mengembangkan bisnisnya beliau 2 tahun terakhir memegang suplayer AP BOOTS beliau memegang Jawa Barat. Beliau mencari terus beberapa pabrik yang produknya bagus terus mereka mau kerja sama ya kenapa tidak. Beliau sudah mulai menghitung uang bank untuk peminjaman dana usaha. beliau pernah menjadi kontraktor beliau pernah memasang gipsung *food court* ureka maranatha dan lantai 5 dan 7 beliau memasang gipsum. Jadi lucu sebelum saya berkuliah di maranatha saya sudah pernah memasang gipsum di maranatha di gedung GWM selagi beliau menunggu bagian pengurus gedung beliau melihat poster beliau sudah pernah mengambil jurusan hukum tapi alm pendeta saya bilang kamu tidak cocok di hukum kamu ambil manajemen saja kembangkan usaha jadi nya saya membatalkan bayar di jurusan hukum saya masuk ke manajemen sesuai dengan arahan pendeta saya. "Gara gara saya nagih proyek di maranatha jadi saya bisa masuk kuliah di maranatha."

Yang mendasari beliau entarapreneur dulu waktu selesai bekerja memang sudah ada dalam pikiran beliau saya tidak mau bekerja terus denga orang sayang mau buka usaha sendiri. Pada awalnya beliau meminta mengambil produk mantan bosnya lalu beliau bilang lagi kebosnya " ko boleh ga konsumen koko ambilnya kesaya" di bolehkan jika konsumennya mau, kuncinya jujur dan rajin.

Pertama kali beliau memasar produk kepada konsumen yang sudah kenal selama bekerja nah setelah itu beliau mulai berkembang dan mempunyai banyak produk nah saya dari situ kembangin lagi ke toko toko jadi dulu itu konsumen saya kontraktor kontraktor.

Capaian kedepannya beliau ingin suatu hari pengen produksi barang atau import barang dari cina itu si tujuan akhirnya semua butuh modal yang besar dan koneksi yang luas dan gudang yang besar ya sudah mulai cicil cicil juga untuk itu.

Jadi beliau harus menjadi tangan pertama dulu dari pabrik dulu beliau masih tangan 3 dari mantan bos tapi kalo sekarang Puji Tuhan beliau sudah ada beberapa langsung dari tangan pertama. Tahap berikutnya beliau ingin menjadi tangan pertama jika Tuhan mengijinkan.

Nilai hidup atau teladan yang bisa di bagikan yang berhubungan dengan maranatha yang pertama integritas jujur dapat di percaya yang kedua *care* kita harus peduli jika kita tidak peduli tidak bisa jalin hubungan dengan orang kita tidak bisa berkembang misalnya beliau kalo tidak bisa jaga hubungan bos dan konsumen saya modal dari mana. Setia dalam perkara kecil Moto hidup diberkati menjadi berkat. Siapa tokoh yang menginspirasi mantan bos saya. Pesan buat mahasiswa yang pertama selalu membuka wawasan selalu mencari tahu keluar dari zona nyaman setia kerjakan dengan sungguh sungguh jujur dan dapat di percaya.



Gambar 2 Toko CV. Cahaya Berkat Sejati
Sumber: Hengki Tan



Gambar 3 Kondisi gudang penyimpanan AP BOOTS
Sumber: Hengki Tan



Gambar 4 *Display* Toko Cahaya Berkat
Sumber: Hengki Tan

PENUTUP

Hal-hal yang menjadi inspirasi dari karakteristik *entrepreneur* sukses menurut Bruce R. Barringer dan R. Duane Ireland (2010). Pertama memiliki *passion* terhadap bisnis. Hengki Tan memiliki ketertarikan terhadap bisnis semenjak lulus dari bangku SMA. Hengki Tan memberikan pengaruh positif terhadap keberlangsungan usaha.

Kedua Fokus terhadap produk dan pelanggan. Hengki Tan sebagai pengusaha memiliki produk yang menarik minat pelanggan. Produk yang ditawarkan harus sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Percuma apabila kita memiliki produk bagus namun tidak ada yang membelinya.

Ketiga Tidak takut gagal. Hengki Tan mengambil resiko untuk mencoba sesuatu yang baru. Seperti saat mencoba bekerjasama dengan rekannya membuat cairan pembersih, kemungkinan gagal

selalu ada. Yang penting, *entrepreneur* memiliki keinginan untuk kembali mencoba dan belajar dari kesalahan.

Keempat kemampuan untuk mewujudkan suatu ide menjadi bisnis. Hengki Tan seorang *entrepreneur* yang sukses mampu mewujudkan visi nya menjadi kenyataan.

Belajar dari tokoh hengki Tan menjadi pengusaha merupakan hal yang tidak mudah terutama jika tidak memiliki modal dan pengetahuan yang luas. Untuk menjadi pengusaha yang hebat harus memiliki ICE Integritas jujur dapat di percaya yang. Care harus peduli jika kita tidak peduli tidak bisa jalin hubungan dengan orang kita tidak bisa berkembang misalnya beliau kalo tidak bisa jaga hubungan bos dan konsumen saya modal dari mana. Excellent melakukan segala pekerjaan dengan loyalitas dan kerjakan yang terbaik. Pesan buat mahasiswa selalu membuka wawasan selalu mencari tahu keluar dari zona nyaman setia kerjakan dengan sungguh sungguh jujur dan dapat di percaya.

REFERENSI

- Agustin, A. (2021). Yang Dimaksud Dengan Wawancara Menurut Nazir. Diperoleh dari <https://id.scribd.com/document/333607904/Yang-Dimaksud-Dengan-Wawancara-Menurut-Nazir> 25 November 2021.
- Barringer, Bruce R. Dan Ireland, R. Duane. (2012). *Entrepreneurship: successfully launching new ventures*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Cantillon R. (1755). *Essai Sur la nature de la Commerce en General* (Edited by H.Higgins-1931), Mcmillan, London.
- Sunyoto, D. (2013), Kewirausahaan Untuk Kesehatan, Nuha Medika, Yogyakarta, 2013, hal. 2
- Deepublish. (2019). Ciri-ciri *Entrepreneur* Yang Sukses. Diperoleh dari <https://penerbitbukudeepublish.com/ciri-entrepreneur-sukses/> 25 November 2021.
- Suryana. (2013). Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses, Salemba Empat, Jakarta.