

PEMBUKTIAN BAHWA ORANG LOKAL TIDAK LEBIH RENDAH DARI ORANG ASING

by Turnitin Turnitin Ferina

Submission date: 04-Mar-2024 04:43PM (UTC+0700)

Submission ID: 2311237299

File name: itin_Tulisan_Book_Chapter_Profesionalisme_Kewirausahaan_2022.pdf (706.85K)

Word count: 2413

Character count: 15884

PEMBUKTIAN BAHWA ORANG LOKAL TIDAK LEBIH RENDAH DARI ORANG ASING

Ferinna Eveline Tanzil¹, Henky Lisan Suwarno²
2052005@eco.maranatha.edu¹, henky.ls@eco.maranatha.edu²

PENDAHULUAN

Sani Martana adalah seorang tokoh *technopreneur*, foto Bapak Sani Martana di Gambar 1. Beliau merupakan pendiri PT. Lancs Arche Consumma, yaitu perusahaan yang menjual peralatan telekomunikasi. Perusahaan ini resmi berdiri pada tanggal 7 Juni 2011, setelah dirintis sejak tahun 2008. Beliau merupakan alumni S1 Teknik Elektro, Universitas Kristen Maranatha. Saat masih berstatus mahasiswa, beliau mendapatkan pekerjaan pertamanya sebagai seorang *programmer* di sebuah pabrik tekstil di Kota Bandung. Kemudian, beliau bekerja di perusahaan Siemens selama 17 tahun, sebelum akhirnya memutuskan untuk mendirikan bisnis sendiri.



Gambar 1. Bapak Sani Martana
Sumber: dokumentasi pribadi Bapak Sani Martana

TINJAUAN PUSTAKA

Technopreneurship berasal dari pen⁵gabungan dua kata, yaitu *technology* dan *entrepreneurship*. Teknologi merupakan

perkembangan suatu media atau alat yang dapat digunakan secara lebih efisien untuk memproses dan mengendalikan suatu permasalahan (Suryana, 2012). Teknologi merupakan suatu bentuk proses dalam peningkatan nilai tambah. Proses tersebut bisa menghasilkan atau menggunakan produk tertentu, dimana produk yang dihasilkan tidak terpisah dengan produk lain yang telah ada (Miarso, 2007) dalam (Pambudi, 2015). Berdasarkan pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa teknologi merupakan segala hal yang dapat diciptakan oleh manusia yang setelah itu dapat memberikan nilai atau manfaat bagi sesama dan mempermudah permasalahan yang dihadapi sehari-hari.

Entrepreneurship didefinisikan sebagai suatu proses yang harus dilalui oleh seorang individu atau kelompok yang memakai bisnis atau usaha serta media atau sarana yang terstruktur dan terorganisir dalam rangka mengejar peluang pasar untuk menciptakan suatu nilai yang dapat memenuhi kebutuhannya melalui produk atau layanan yang baru (Robbins & Coulter, 2018). Seorang *entrepreneur* memiliki beberapa karakteristik (Agbim, 2014) sebagai berikut:

1. Berorientasi pada tujuan (*need for achievement*)
2. Sikap *entrepreneur* dalam mengelola usahanya (*locus of control*)
3. Memilih tantangan dengan kemungkinan yang cukup untuk berhasil (*risk taking propensity*)
4. Kemampuan untuk berhubungan dengan sesuatu yang tidak pasti (*tolerance for ambiguity*)
5. Kreatif dan inovatif (*innovativeness*)
6. Memiliki kepercayaan diri terhadap kesuksesan usahanya (*confidence*)

Definisi *Technopreneurship* Menurut Para Ahli:

1. *Technopreneurship* merupakan sebuah kolaborasi diantara implementasi teknologi sebagai instrumen dengan jiwa usaha mandiri sebagai kebutuhan (Hartono, 2011) dalam (Edufun Literacy, 2020).

2. *Technopreneurship* adalah wirausaha di bidang teknologi yang meliputi teknologi semikonduktor sampai ke aksesoris komputer pribadi (Posadas, 2007) dalam (Edufun Literacy, 2020).
3. *Technopreneurship* merupakan proses pembentukan usaha baru yang melibatkan teknologi sebagai basisnya, dengan harapan bahwa penciptaan strategi dan inovasi yang tepat kelak bisa menempatkan teknologi sebagai salah satu faktor dalam pengembangan ekonomi nasional (Sutabri, 2010) dalam (Pangurisen, 2018).
4. *Technopreneurship* adalah sebuah wirausaha atau in**4** bator bisnis berbasis teknologi, model materi ini merupakan strategi terobosan baru untuk mensiasati masalah pengangguran intelektual yang semakin meningkat (Gani, 2011) dalam (Panguriseng, 2018).
5. *Technopreneurship* adalah proses dalam sebuah organisasi yang mengutamakan inovasi dan secara terus menerus menemukan masalah utama organisasi, memecahkan masalahnya, dan mengimplementasikan cara-cara pemecahan masalah tersebut dalam rangka meningkatkan daya saing di pasar global (Okorie, 2014).

1 landasan *Technopreneurship*:

1. Berangkat dari kebutuhan masyarakat
Kebutuhan masyarakat merupakan peluang bisnis, terlebih kebutuhan yang belum dapat terpenuhi. Hampir **1** luruh produk yang berbasis teknologi yang kita kenal saat ini berangkat dari kebutuhan masyarakat, seperti: mobil, motor, telepon genggam, internet, radio, televisi, dan media sosial.
2. Perkaya diri dengan ide dan inspirasi
Inspirasi adalah **1** cikal bakal timbulnya ide bisnis. Produk yang kita hasilkan tidak perlu baru, namun harus inovatif dengan memodifikasi suatu hal yang sudah ada dengan memperbaiki dan menambahkan *value* pada suatu hal tersebut.

1
3. Rencanakan dengan matang dan lakukan dengan cepat
Seorang *entrepreneur*, khususnya *technopreneur*, harus mampu menganalisis pasar, mendesain suatu produk, membuat strategi pemasaran, menyusun struktur organisasi, serta bertanggung jawab terhadap seluruh proses bisnis dalam membuat suatu *business plan*.

4. Tambahkan *value* pada produk
Produk yang kita hasilkan bisa sama dengan yang dihasilkan oleh wirausahawan lain, tetapi ada satu hal yang membuat suatu produk lebih dipilih dari produk lainnya, yaitu *value* atau nilai. *Value* yang ditambahkan bisa sangat beragam. Dengan penambahan *value* pada produk yang kita hasilkan, tentu akan menambahkan nilai jualnya pula.

Menurut Suparno et al (2008) dalam LP2KHA ITS (2015), *technopreneurship* memiliki manfaat dan dapat memberikan dampak terhadap ekonomi, sosial, dan lingkungan. Secara ekonomi, *technopreneurship* dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas yang akan berpengaruh pada peningkatan pendapatan, menciptakan lapangan kerja baru, serta menggerakkan dan menciptakan peluang bisnis pada sektor-sektor ekonomi yang lain. Dari segi sosial, *technopreneurship* mampu membentuk budaya baru yang lebih produktif dan berkontribusi dalam pemberian solusi untuk penyelesaian masalah-masalah sosial. Dari segi lingkungan, *technopreneurship* memberi dampak pemanfaatan bahan baku di Indonesia secara lebih produktif dan meningkatkan efisiensi penggunaan sumber daya terutama sumber daya energi.

METODE PENGUMPULAN DATA

3 Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara. Wawancara merupakan percakapan yang memiliki tujuan tertentu. Percakapan itu dilaksanakan oleh dua pihak, yakni pewawancara (*interviewer*) sebagai pihak yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) sebagai pihak yang memberikan jawaban atas pertanyaan yang diajukan (Moeloeng,

2
2012). Wawancara merupakan pertemuan yang dilakukan oleh dua orang untuk bertukar informasi atau ide dengan cara tanya jawab, sehingga dapat dikerucutkan menjadi sebuah kesimpulan atau makna terkait topik tertentu (Esterberg⁵ dalam Sugiyono, 2015). Wawancara merupakan salah satu cara untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan juga apabila peneliti ingin memahami hal-hal dari responden secara lebih mendalam (Sugiyono, 2012). Metode wawancara dilakukan untuk penelitian eksploratif, deskriptif, dan eksplanatif. Dengan melakukan wawancara, penulis dapat menggali informasi yang ingin didapat secara lebih dalam dan akurat. Jenis wawancara yang digunakan adalah wawancara terpimpin. Wawancara terpimpin, yang juga dikenal sebagai wawancara terstruktur adalah wawancara⁸ yang berpedoman pada daftar pertanyaan yang telah disiapkan. Tujuan dari dilakukannya wawancara adalah untuk mendapatkan informasi yang akurat dan mendalam dari narasumber yang terpercaya.

Sebelum melaksanakan wawancara, diperlukan persiapan terlebih dahulu agar wawancara berjalan dengan baik dan terstruktur. Berikut adalah langkah menyusun wawancara yang proporsional:

1. Menentukan topik wawancara
2. Melakukan riset mengenai topik dan narasumber wawancara
3. Menyusun daftar pertanyaan yang sesuai dengan topik
4. Mengatur jadwal wawancara dengan narasumber
5. Mempersiapkan peralatan yang dibutuhkan untuk wawancara
6. Melakukan wawancara sesuai panduan
7. Mencatat poin penting selama dari wawancara

HASIL PEMBAHASAN

Bapak Sani Martana lahir pada tahun 1966 di Kota Bandung, Jawa Barat. Beliau tumbuh besar di Kota Garut, lalu kembali lagi ke Kota Bandung untuk menempuh pendidikan Sekolah Menengah Atas (SMA) di SMA Santo Aloysius, Bandung. Orang tua beliau berprofesi sebagai pedagang alat elektronik di toko milik pribadi.

Beliau merupakan alumni S1 Teknik Elektro dari Universitas Kristen Maranatha.

Saat duduk di bangku kuliah semester akhir, beliau mengalami kesulitan secara ekonomi karena usaha orang tuanya yang tidak berjalan dengan lancar. Hal ini memaksa beliau untuk mencari pekerjaan. Akhirnya, pada tahun 1989, beliau mendapatkan pekerjaan pertama sebagai seorang *programmer* di PT Sunson, pabrik tekstil yang baru berdiri di Kota Bandung kala itu. Tugas pertama beliau adalah membuat *payroll system*, yaitu sistem penghitungan gaji karyawan. Beliau bekerja di PT Sunson selama 2,5 tahun dan memutuskan untuk *resign* pada tahun 1991.

Saat berkuliah di Universitas Kristen Maranatha, beliau bergabung dalam Persekutuan Mahasiswa Kristen (PMK). Suatu hari, beliau bersama beberapa orang temannya mengunjungi Ibu Endang Wijaya, seorang pembimbing PMK sekaligus dosen fakultas ekonomi yang baru melahirkan. Beliau bertemu dan berbincang dengan suami dari pembimbingnya yang bernama Bapak Hilman Sunarya. Kemudian, Bapak Hilman menawarkan beliau untuk bekerja di tempatnya bekerja, yaitu Siemens yang merupakan perusahaan teknologi asal Jerman. Dari situ, beliau memutuskan untuk *resign* dari PT Sunson dan menerima tawaran Bapak Hilman untuk bekerja di Siemens sebagai seorang *programmer* atau operator komputer.

Pada tahun 1998, Siemens mendapat kesempatan untuk membangun sistem telekomunikasi digital di Indonesia terlihat pada gambar 2, Bapak Sani bersama rekan rekannya. Selama melaksanakan proyek tersebut, Siemens membuat *project management*, mulai dari tahap survei, perencanaan, hingga pelaksanaan. Seluruh *project management* tersebut dibuat secara manual, mengingat teknologi saat itu belum secanggih sekarang. Pada saat itu, Bapak Sani Martana mendapat tugas untuk mengkomputerisasi *project management* tersebut, dari cara manual menjadi sebuah sistem sehingga para manajer cukup meng *input* data lewat komputer dan *progress* dari proyek tersebut dapat dilihat lewat komputer. Hal ini menggambarkan Bapak Sani Martana sebagai orang yang

inovatif, dimana keinovatifan merupakan salah satu karakteristik seorang wirausaha.



Gambar 2. Bapak Sani Martana saat bekerja di Siemens
Sumber: dokumentasi pribadi Bapak Sani Martana

Bekerja di lingkungan perusahaan yang didominasi oleh orang asing membuat Bapak Sani Martana sadar bahwa terdapat hierarki pekerja di perusahaan tersebut, dimana para pekerja dikelompokkan ke dalam 3 kelas. Kelas pertama diisi oleh orang-orang asing, kelas kedua diisi oleh orang-orang lokal yang menempuh pendidikan di luar negeri, dan kelas ketiga diisi oleh orang-orang lokal yang menempuh pendidikan di dalam negeri. Orang-orang yang berada di kelas pertama dan kedua tentu mendapat *privilege* dan kesempatan yang lebih dari orang-orang yang berada di kelas ketiga. Hal ini dikarenakan adanya anggapan bahwa orang asing lebih kompeten dibanding orang lokal karena berasal dari negara maju.

Berada di kelas ketiga di dalam perusahaannya, membuat Bapak Sani Martana sadar bahwa beliau harus bekerja lebih keras. Beliau banyak membekali diri dengan ilmu-ilmu IT melalui buku dan pengalaman. Hal ini membuat beliau dipercaya untuk melakukan komputersasi perusahaan dan diangkat menjadi manajer IT. Oleh karena kemampuan dan *knowledge* ini juga, beliau dikenal sebagai "orang IT" di dalam perusahaan. Beberapa waktu setelah

itu, beliau diangkat menjadi *service manager* yang tidak hanya bekerja di dalam perusahaan sebagai *IT Solution Internal*, tetapi juga berkesempatan untuk bekerja sebagai *field engineer* di perusahaan lain, yaitu PT Telkom Indonesia. Sejalan dengan perkembangan teknologi telekomunikasi yang masuk dalam *internet business* pada tahun 2019, beliau mendapat kepercayaan dan menjadi *engineer* yang lebih siap masuk ke dalam bisnis yang baru. Kemudian, beliau diangkat menjadi *business developer*. Hal ini membuat beliau menyadari bahwa pemikiran tentang orang lokal lebih rendah dari orang asing itu salah. Orang lokal juga bisa memiliki kemampuan yang sama seperti orang asing jika mereka mau berusaha dan tidak merasa minder.

Pada tahun 2005, saat Siemens menyatakan akan melakukan *merger* dengan Nokia, mulai terjadi percampuran antara dua budaya dan muncul rencana untuk pengurangan jumlah karyawan. Bapak Sani Martana menawarkan diri untuk mundur dan mengajukan pensiun dini. Beliau resmi pensiun dari Siemens pada tahun 2008 setelah bekerja selama 17 tahun. Dari pengajuan pensiun dini, beliau mendapatkan modal yang beliau gunakan untuk mendirikan perusahaan sendiri. Hal ini menunjukkan bahwa Bapak Sani Martana memiliki karakteristik seorang wirausaha, yaitu berani mengambil tantangan yang terkalkulasi (*risk taking propensity*) dan kemampuan untuk berhubungan dengan sesuatu yang tidak pasti (*tolerance for ambiguity*).

Perusahaan pertama yang beliau dirikan adalah PT Duta Sarana Abadi Jaya. Perusahaan ini didirikan pada tahun 2006, saat beliau masih bekerja di Siemens. Setelah resmi pension dari Siemens pada tahun 2008, beliau mulai merintis perusahaan keduanya, yaitu PT Lancs Arche Consumma. Perusahaan ini resmi berdiri pada tahun 2011. Dari awal, ketika berencana untuk mendirikan perusahaan, beliau tidak ingin perusahaannya hanya bertindak sebagai "calo" yang berarti hanya menjual produk perusahaan lain. Beliau ingin di dalam perusahaannya terjadi *transfer* dan pengembangan *knowledge*. Jadi, beliau merekrut lulusan-lulusan *engineer* yang

siap dibentuk untuk mengerjakan pekerjaan ini. Beliau mengimpor barang yang masih berupa modul dari pabrik di Jerman, lalu beliau rakit dan sesuaikan (*staging*) dengan kebutuhan orang Indonesia menjadi sebuah produk. Produk tersebut adalah sistem *transport* yang disebut dengan DWDM. Singkatnya, sistem transport adalah *backbone* dari sistem telekomunikasi. DWDM adalah alat yang dipasang di ujung-ujung fiber optik yang digelar di darat maupun di laut sehingga sinyal analog dapat di *coding* menjadi sinyal digital lalu di *transfer* dalam bentuk cahaya. Cahaya inilah yang akan membawa informasi data.



Gambar 3. Employee Gathering PT LanCS Arche Consumma tahun 2018

Sumber: facebook PT LanCS Arche Consumma



Gambar 4. Employee Gathering PT Lancs Arche Consumma tahun 2018

Sumber: facebook PT Lancs Arche Consumma

Menurut beliau, salah satu tantangan terbesar sebagai *entrepreneur* adalah mengelola SDM. Setiap SDM memiliki latar belakang, kebutuhan, serta permasalahan yang berbeda, Sebagai seorang *entrepreneur*, Bapak Sani Martana harus mengetahui hal itu agar dapat melakukan antisipasi dan memberikan solusi bagi SDM nya, karena bagaimanapun juga hal-hal yang berkaitan dengan SDM akan mempengaruhi kinerja perusahaan. Kepedulian beliau mengenai kesejahteraan SDM nya dengan merangkul SDM melalui kegiatan employee gathering untuk mempererat hubungan dengan SDM terlihat di gambar 3 dan gambar 4.

Salah satu keresahan Bapak Sani Martana selama menjadi seorang *technopreneur* adalah ketergantungan masyarakat Indonesia terhadap produk-produk impor dari luar negeri, khususnya produk elektronik. Berangkat dari keresahan ini, beliau memiliki keinginan untuk dapat memproduksi sendiri alat-alat elektronik tersebut, dan mengurangi tingkat impor. Keinginan ini mungkin terdengar sangat besar, namun beliau berpesan pada anak-anak muda di Indonesia agar jangan takut atau kewalahan dengan impian yang besar, karena untuk mewujudkan impian yang besar tersebut, dapat dimulai dengan langkah-langkah kecil.

Prinsip hidup yang beliau pegang selama ini adalah integritas. Menurut beliau, integritas sangat penting untuk mendapatkan

kepercayaan dari orang lain. Integritas lah yang selama ini mengantar beliau untuk mendapatkan kesempatan meraih peluang-peluang besar. Selain integritas, relasi juga penting. Menurut beliau, satu orang musuh itu terlalu banyak, tetapi seratus orang teman itu kurang. Dengan mengenal orang lain dan memperkaya relasi, juga dapat membuka pintu peluang. Contoh nyata yang pernah beliau rasakan adalah saat beliau bertemu dengan Bapak Hilman Sunarya yang pada akhirnya membuka jalan bagi beliau untuk dapat bekerja di Siemens.

PENUTUP

Menjadi seorang *entrepreneur*, tidak boleh takut untuk memiliki impian yang besar. Impian besar tersebut terdiri atas banyak misi kecil. Fokuslah menyusun langkah-langkah untuk mewujudkan misi kecil tersebut terlebih dahulu. Dalam mewujudkan impian, kita perlu memiliki integritas. Integritas menekankan konsisten moral, keutuhan pribadi, dan kejujuran (Jacobs, 2004) dalam (Widyaiswara, 2020). Dengan memiliki integritas, kita akan mendapat kepercayaan orang lain dan hal ini dapat mengantarkan kita untuk mendapatkan kesempatan meraih peluang-peluang besar. Selain integritas, penting juga untuk memperkaya relasi. Relasi seringkali dapat membuka pintu peluang bagi kita.

Sebagai orang lokal yang berasal dari negara berkembang, kita juga tidak boleh minder dan merasa lebih rendah dari orang lain yang berasal dari negara maju. Pada dasarnya, setiap manusia itu sederajat dan memiliki kelebihan serta kekurangan masing-masing. Jadi, fokuslah pada kelebihan diri kita dan kembangkan terus kemampuan kita. Buktikan bahwa kita mampu dan dapat diandalkan untuk melakukan dan bertanggung jawab akan hal-hal penting.

REFERENSI

- Agbim, K.C. (2014) 'Moderating Effects of Individual Entrepreneur and Enterprise Characteristics on the Relationship between Business Environmental Scanning Behavior and Entrepreneurial Performance', *University of Agriculture, Makurdi, Nigeria* [Preprint].
- Fatoni, A. (2011) 'Metodologi Penelitian dan Teknik Skripsi'. Jakarta: Rineka Cipta.
- Nugroho, A. (2020) 'Apa Itu Technopreneurship? Yuk, Kenali Peluang & Contohnya', *Qwords* [Preprint].
- Nurif, M.W. dan B.M. (Ed) (2015) *Technopreneurship*. Surabaya.
- Pambudi, E. (2015) '16 Pengertian Teknologi Menurut Para Ahli - DosenIT.com', *DosenIT.com* [Preprint].
- Panguriseng, D. (2018) 'Technopreneur Berbasis Inkubator'.
- Widyaiswara, D. (2020) 'Makna Sebuah Integritas'.

PEMBUKTIAN BAHWA ORANG LOKAL TIDAK LEBIH RENDAH DARI ORANG ASING

ORIGINALITY REPORT

15%

SIMILARITY INDEX

%

INTERNET SOURCES

%

PUBLICATIONS

15%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	Submitted to UIN Sunan Ampel Surabaya Student Paper	3%
2	Submitted to Universitas Pendidikan Indonesia Student Paper	3%
3	Submitted to UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Student Paper	2%
4	Submitted to Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya Student Paper	2%
5	Submitted to Universitas Muhammadiyah Surakarta Student Paper	1%
6	Submitted to Universitas Jember Student Paper	1%
7	Submitted to Sriwijaya University Student Paper	1%
8	Submitted to Universitas Pamulang Student Paper	1%
9	Submitted to Universitas Siswa Bangsa Internasional Student Paper	<1%

Exclude quotes

Off

Exclude matches

Off

Exclude bibliography Off