

IDENTIFIKASI KARAKTERISTIK WIRAUSAHAWAN DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS

(Studi Kasus Ir. Kunto Herwibowo Owner CV. Spirit Wira Utama)

ENTREPRENEUR CHARACTERISTIC IDENTIFICATION IN FACING THE COMPETITION

(Case Studi: Ir. Kunto Herwibowo Owner of CV. Spirit Wira Utama)

Addis Yudhistira Ramdani¹, Dr. Astri Ghina.²,

Prodi S1 Manajemen Bisnis Telekomunikasi dan Informatika, Universitas Telkom

ABSTRAK

Sekitar 40 hektare (ha) lahan pertanian berubah fungsi sejak 2003. Sepuluh tahun terakhir, penyusutan lahan pertanian mencapai 1.660,44 ha. Angka penyusutan ini akan terus bertambah seiring dengan pembangunan Kota Jakarta seperti pembangunan jalan tol Depok-Antasari dan jalur lintasan MRT kereta bawah tanah Lebak bulus – Bunderan HI. Dengan keterbatasan lahan untuk bercocok tanam, solusi yang tepat yaitu dengan bercocok tanam dengan memanfaatkan metode hidroponik. Salah satu pencetus teknik hidroponik baru, Ir. Kunto Herwibowo yang berinovasi dengan mencetuskan teknik “air mancur” dan menjadi perbincangan banyak orang

Terdapat beberapa karakteristik wirausahawan yang menjadikan seorang pribadi sebagai pengusaha, yaitu: *Desire for Responsibility, Preference for Moderate Risk, Confidence in Their Ability to Succes, Desire for Immediate Feedback, High Level of Energy, Future Orientation, Skill of Organizing* dan *Value of Achievement over Money*. Delapan karakteristik tersebut akan menilai apakah Ir. Kunto Herwibowo dapat dikatakan pengusaha atau tidak dengan menggunakan metode kualitatif dan pengolahan data secara triangulasi (wawancara, dokumentasi, dan observasi) maka penulis mendapatkan hasil bahwa Ir. Kunto mempunyai delapan karakteristik sebagai seorang pengusaha.

Kata kunci: Hidroponik, *Desire for Responsibility, Preference for Moderate Risk, Confidence in Their Ability to Succes, Desire for Immediate Feedback, High Level of Energy, Future Orientation, Skill of Organizing, Value of Achievement over Money*

ABSTRACT

Around 40 hektres of agricultural land is out of its function since 2003. In last 10 years, the agricultural land is decreased until 1.660,44 ha. This is possibly decrease some more along with the city development like the highway, MRT, and subway. With the limitations of agricultural lad, the exact solution for the people is to do the hydroponic method. One of the originator of this method is Ir. Kunto Herwibowo whome are created the innovation of the ‘fountain’ technic and became famous.

As the entrepreneur, there are 8 characteristic of entreprneur which make a person called an entrepreneur, that is; *Desire for Responsibility, Preference for Moderate Risk, Confidence in Their Ability to Succes, Desire for Immediate Feedback, High Level of Energy, Future Orientation, Skill of Organizing* and *Value of Achievement over Money*. These 8 characteristic will determine is Ir. Kunto Herwibowo worth to be called an entrepreneur or not using the qualitative method and data processing using triangulation (interview, documentation, and observation) so that the writer get the result that Ir. Kunto Herwibowo already have those 8 characteristic of entrepreneur.

Key word: Hydroponic, *Desire for Responsibility, Preference for Moderate Risk, Confidence in Their Ability to Succes, Desire for Immediate Feedback, High Level of Energy, Future Orientation, Skill of Organizing, Value of Achievement over Money*

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Sekitar 40 hektare (ha) lahan pertanian berubah fungsi sejak 2003. Sepuluh tahun terakhir, penyusutan lahan pertanian mencapai 1.660,44 ha. Penyempitan paling parah terjadi pada lahan sawah tadah hujan, disusul dengan sawah irigasi sederhana sehingga lahan sawah tadah hujan dan sawah irigasi hanya tersisa 1.025,47 ha. Angka penyusutan ini akan terus bertambah seiring dengan pembangunan Kota Jakarta seperti pembangunan jalan tol Depok-Antasari dan jalur lintasan MRT kereta bawah tanah Lebak bulus – Bunderan HI. (Erman, 2015)

Dengan keterbatasan lahan untuk bercocok tanam, solusi yang tepat yaitu dengan bercocok tanam dengan memanfaatkan metode hidroponik. Hidroponik adalah budidaya menanam dengan memanfaatkan air tanpa menggunakan tanah dengan menekankan pada pemenuhan kebutuhan nutrisi bagi tanaman. Kebutuhan air pada hidroponik lebih sedikit daripada kebutuhan air pada budidaya dengan tanah. Hidroponik menggunakan air yang lebih efisien, jadi cocok diterapkan pada daerah yang memiliki pasokan air yang terbatas. (Widayati, 2010)

Di Indonesia, hidroponik yang berkembang pertama kali yaitu hidroponik substrat, setelah hidroponik substrat, hidroponik NFT (*Nutrien Film Technique*) mulai dikenal di Indonesia, kemudian berkembang pula hidroponik aeroponik yang memberdayakan udara.

Hidroponik Subtrat. Sistem hidroponik substrat tidak menggunakan air sebagai media, tetapi menggunakan media padat (bukan tanah) yang dapat menyerap atau menyediakan nutrisi, air, dan oksigen serta mendukung akar tanaman seperti halnya fungsi tanah. Bahan-bahan yang bisa digunakan sebagai media tanam pada hidroponik metode substrat adalah arang sekam, pasir, kerikil, batu apung, *cocopeat*, *rockwool*, dan spons. Media-media tersebut harus steril, bisa menyimpan air sementara, porous, dan bebas dari unsur hara. Media tersebut berfungsi sebagai tempat menyimpan air nutrisi sementara dan tempat tersebut berfungsi sebagai tempat berpijak akar. Sistem irigasi tetes digunakan untuk menyuplai kebutuhan unsur hara dari air nutrisi yang disiram ke tanaman menggunakan Hidroponik NFT (*Nutrien Film Technique*). Kata “film“ dalam hidroponik *nutrien film technique* menunjukkan aliran air tipis. Hidroponik ini hanya menggunakan aliran air (*nutrien*) sebagai medianya. NFT merupakan model budidaya dengan meletakkan akar tanaman pada lapisan air yang dangkal. Air tersebut tersirkulasi dan mengandung nutrisi sesuai kebutuhan tanaman. Perakaran bisa berkembang di dalam larutan nutrisi karena disekeliling perakaran terdapat selapis larutan nutrisi, maka sistem ini dikenal dengan nama *nutrien film technique*. (Clik, 2015)

Kelebihan sistem hidroponik antara lain:

1. Penggunaan lahan lebih efisien
2. Tanaman berproduksi tanpa menggunakan tanah
3. Kuantitas dan kualitas produksi lebih tinggi dan lebih bersih
4. Penggunaan pupuk dan air lebih efisien
5. Pengendalian hama dan penyakit lebih mudah

Kekurangan sistem hidroponik antara lain:

1. Membutuhkan modal yang besar
2. Pada kultur substrat, kapasitas memegang air media substrat lebih kecil dari pada media tanah sehingga akan menyebabkan pelayuan tanaman yang cepat dan stres yang serius. (Clik, 2015)

Salah satu pencetus teknik hidroponik baru, Ir. Kunto Herwibowo yang berinovasi dengan mencetuskan teknik “air mancur” dan menjadi perbincangan banyak orang. Tekniknya tersebut memberikan kemudahan untuk pembudidaya hidroponik lainnya. Hal tersebut banyak menginspirasi dan menjadikan alasan kuat untuk menentukan objek dalam penelitian ini. (Ahmad, 2015)

Beliau menegaskan bahwa munculnya pesaing serupa menjadi salah satu hambatan terbesar untuk pendistribusian produk yang sudah siap dijual. Hal tersebut dikemukakan beliau ketika peneliti berdiskusi secara tatap langsung saat peneliti masih mencari permasalahan yang ada dalam bisnis tersebut.

Suryana (2008:3) yang mengutip pernyataan Zimmerer menyatakan bahwa kewirausahaan adalah proses penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan mencari peluang yang dihadapi setiap orang dalam setiap hari. Kreativitas menurut Suryana (2008:14) yang mengutip pernyataan Zimmerer diartikan sebagai kemampuan mengembangkan ide-ide dan menemukan cara-cara baru dalam memecahkan persoalan dan menghadapi peluang, sedangkan inovasi diartikan sebagai kemampuan menerapkan kreativitas dalam rangka memecahkan persoalan dan peluang untuk meningkatkan dan memperkaya kehidupan. Sementara itu, Suryana (2008:2) yang mengutip pernyataan Drucker menyatakan bahwa

kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Terdapat beberapa karakteristik wirausahawan yang menjadikan seorang pribadi sebagai pengusaha, yaitu: *Desire for responsibility*, *Preference for moderate risk*, *Confidence in their ability to succes*, *Desire for immediate feedback*, *High level of energy*, *Future orientation*, *Skill of organizing* dan *Value of achievement over money* (Suryana dalam Scarborough dan Zimmerer, 2008:24). Delapan karakteristik tersebut akan menilai apakah Ir. Kunto Herwibowo dapat dikatakan pengusaha atau tidak. Karakteristik tersebut dapat menjadi acuan bagi Ir. Kunto Herwibowo untuk mempersiapkan diri menghadapi persaingan dan meraih pasar semakin luas di dalam menjalankan usaha hidroponik. Melihat fenomena ini, peneliti mengangkat tulisan diatas sebagai latar belakang penelitian yang berjudul: "Identifikasi Karakteristik Wirausahawan Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis (Studi Kasus Ir. Kunto Herwibowo, Owner dari CV. Spirit Wira Utama)".

Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

- 1) Bagaimana penerapan *Desire for Responsibility* dari Ir. Kunto Herwibowo?
- 2) Bagaimana penerapan *Preference for Moderate Risk* dari Ir. Kunto Herwibowo?
- 3) Bagaimana penerapan *Confidence in Their Ability to Succes* dari Ir. Kunto Herwibowo?
- 4) Bagaimana penerapan *Desire for Immediate Feedback* dari Ir. Kunto Herwibowo?
- 5) Bagaimana penerapan *High Level of Energy* dari Ir. Kunto Herwibowo?
- 6) Bagaimana penerapan *Future Orientation* dari Ir. Kunto Herwibowo?
- 7) Bagaimana penerapan *Skill of Organizing* dari Ir. Kunto Herwibowo?
- 8) Bagaimana penerapan *Value of Achievement Over Money* dari Ir. Kunto Herwibowo?

Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah:

- 1) Untuk mengetahui seperti apa penerapan *Desire for Responsibility* dari Ir. Kunto Herwibowo sebagai seorang *entrepreneur*.
- 2) Untuk mengetahui seperti apa penerapan *Preference for Moderate Risk* dari Ir. Kunto Herwibowo sebagai seorang *entrepreneur*.
- 3) Untuk mengetahui seperti apa penerapan *Confidence in Their Ability to Succes* dari Ir. Kunto Herwibowo sebagai seorang *entrepreneur*.
- 4) Untuk mengetahui seperti apa penerapan *Desire for Immediate Feedback* dari Ir. Kunto Herwibowo sebagai seorang *entrepreneur*.
- 5) Untuk mengetahui seperti apa penerapan *High Level of Energy* dari Ir. Kunto Herwibowo sebagai seorang *entrepreneur*.
- 6) Untuk mengetahui seperti apa penerapan *Future Orientation* dari Ir. Kunto Herwibowo sebagai seorang *entrepreneur*.
- 7) Untuk mengetahui seperti apa penerapan *Skill of Organizing* dari Ir. Kunto Herwibowo sebagai seorang *entrepreneur*.
- 8) Untuk mengetahui seperti apa penerapan *Value of Achievement Over Money* dari Ir. Kunto Herwibowo sebagai seorang *entrepreneur*.

LANDASAN TEORI

Konsep dasar Wirausaha

Menurut (Bygrave, 2008:17) wirausaha adalah orang yang memperoleh peluang dan menciptakan organisasi untuk mengejar peluang tersebut. Terdapat beberapa definisi mengenai wirausaha satu diantaranya dikemukakan (Scarborough dan Zimmerer, 2008:15) *entrepreneur* adalah seseorang yang menciptakan suatu bisnis baru dalam menghadapi resiko dan ketidakpastian yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dan perkembangan dengan mengidentifikasi peluang-peluang dan menggunakan sumber daya sebagai modal untuk memasuki peluang tersebut.

Kewirausahaan

Menurut (Thomas W. Zimmerer, 2008:14), kewirausahaan adalah penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan upaya memanfaatkan peluang yang dihadapi setiap hari (*applying creativity and innovation to solve the problem and to exploit opportunities that people face everyday*). Sementara itu, (Drucker, 2008:2) menyatakan bahwa kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.

Dalam konteks bisnis, (Zimmerer, 2008:3) menyatakan bahwa kewirausahaan adalah proses penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan mencari peluang yang dihadapi

setiap orang dalam setiap hari. Menurut Hamdani (2010:43) wirausaha adalah seseorang yang bebas dan memiliki kemampuan untuk dapat hidup mandiri dalam menjalankan aktivitas bisnisnya.

Dan yang terakhir, menurut (Steinhoff dan John F. Burgess, 2010:45) wirausahawan adalah seseorang yang mengorganisasi, mengelola, dan berani menanggung resiko untuk menciptakan usaha baru dan peluang berusaha.

Karakteristik Wirausahawan

Para ahli mengemukakan karakteristik wirausahawan dengan konsep yang berbeda beda. (Suryana, 2008:24), mengemukakan delapan karakteristik wirausaha yang mengutip pernyataan Scarborough dan Zimmerer sebagai berikut :

- 1) *Desire for responsibility*, yaitu rasa memiliki tanggung jawab usaha-usaha yang dilakukannya. Seseorang yang memiliki rasa tanggung jawab akan selalu mawas diri. Contohnya : Seorang pengusaha yang ikut turut serta dalam proses bisnisnya.
- 2) *Preference for moderate risk*, yaitu lebih memilih risiko yang moderat, artinya selalu menghindari risiko, baik yang terlalu rendah maupun yang terlalu tinggi. Contohnya : Seorang pengusaha akan selalu meminimalisir segala resiko yang akan terjadi.
- 3) *Confidence in their ability to succes*, yaitu memiliki kepercayaan diri untuk meraih kesuksesan. Contohnya : Seorang pengusaha konsisten dan percaya terhadap kemampuan dirinya.
- 4) *Desire for immediate feedback*, yaitu selalu menghendaki umpan balik dengan segera. Contohnya : Seorang pengusaha terbuka dalam menghadapi kritik dan saran yang di terima sebagai bahan masukan untuk kemajuan usahanya.
- 5) *High level of energy*, yaitu memiliki semangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik. Contohnya : Seorang pemilik usaha yang selalu optimis, disiplin dan pantang menyerah.
- 6) *Future orientation*, yaitu berorientasi serta memiliki perspektif dan wawasan jauh ke depan. Contohnya : Memiliki visi dan misi dalam menjalankan usaha.
- 7) *Skill of organizing*, yaitu memiliki keterampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menghasilkan nilai tambah. Contohnya : Mampu mengelola segala sumber daya yang ada di dalam bisnisnya, baik itu sumber daya manusia, keuangan, produksi dan pemasaran.
- 8) *Value of achievement over money*, yaitu lebih menghargai prestasi daripada uang. Contohnya : Pengusaha lebih menghargai proses dari pada uang karena dari proses ini seorang pengusaha dapat belajar untuk mendapatkan hasil yang lebih baik lagi.

Proses Kewirausahaan

Fase pertama adalah identifikasi dan evaluasi peluang. Fase ini merupakan fase yang tersulit karena peluang bisnis yang bagus tidak muncul begitu saja namun merupakan kejelian entrepreneur terhadap lingkungannya. Peluang ini kemudian perlu dievaluasi. Kegiatan evaluasi merupakan elemen paling kritis dalam proses *entrepreneurial* karena melalui kegiatan ini *entrepreneur* dapat menilai apakah produk tertentu akan memberikan hasil yang memadai dibandingkan dengan sumber daya yang diperlukan. Peluang ini juga harus sesuai dengan keterampilan personal dan tujuan seorang *entrepreneur*.

Fase kedua adalah mengembangkan rencana bisnis dalam rangka memanfaatkan peluang dan menetapkan sumber daya yang diperlukan, dan mengelola dengan baik usaha yang terbentuk.

Fase ketiga adalah menentukan sumber daya yang diperlukan dalam rangka memanfaatkan peluang yang ada, kemudian berusaha memperoleh sumber daya yang diperlukan.

Fase keempat adalah mengevaluasi usaha yang terbentuk. Setelah memperoleh sumber daya, *entrepreneur* menggunakan sumber daya ini untuk mengimplementasikan rencana bisnisnya.

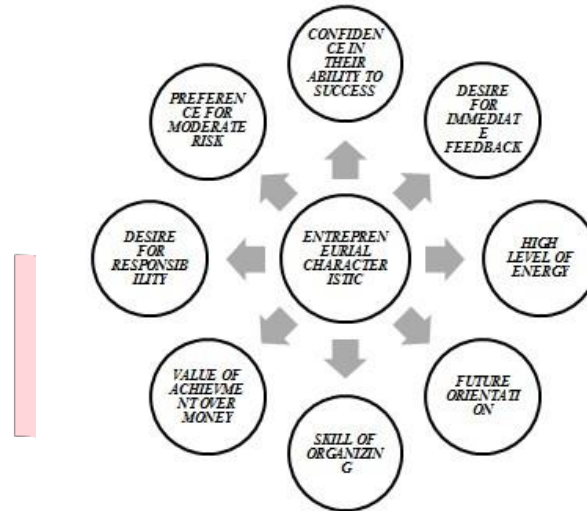
Model Proses Kewirausahaan

Carol Moore dalam Suryana (2008:63) mengatakan proses kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi. Inovasi tersebut dipengaruhi oleh berbagai faktor baik yang berasal dari internal maupun eksternal setiap individu, seperti pendidikan, sosiologi, organisasi, kebudayaan dan lingkungan. Faktor-faktor tersebut membentuk *locus of control*, kreativitas, keinovasian, implementasi, dan pertumbuhan yang kemudian berkembang menjadi wirausaha yang besar. Secara internal, keinovasian dipengaruhi oleh faktor yang berasal dari individu, seperti *locus of control*, toleransi, nilai-nilai, pendidikan, pengalaman. Sedangkan faktor yang berasal dari lingkungan yang mempengaruhi diantaranya model peran, aktivitas, dan peluang. Oleh karena itu, inovasi

berkembangan menjadi kewirausahaan melalui proses yang dipengaruhi lingkungan, organisasi dan keluarga.

Kerangka Pemikiran

Berikut adalah kerangka pemikiran penelitian ini



Sumber: Scarborough dan Zimmerer dalam Suryana (2009)

PEMBAHASAN

Penerapan dimensi *Desire for Responsibility*

Konsistensi seorang Ir. Kunto Herwibowo sangat mewakili kalau beliau merupakan sosok *leader* yang penuh dengan tanggung jawab. “Tentunya usaha yang beliau jalankan, penuh dengan tanggung jawab. Kalau tidak ada dengan rasa tanggung jawab, mungkin bisnis ini udah tiada. Beliau merintis dari tahun 2011 sampai sekarang di tahun 2016 terus ada peningkatan” – Ir. Ary Widya

Menurut Ibu Agustin, Bapak Kunto Herwibowo merupakan sosok *leader* yang bertanggung jawab atas segala keputusan. Sekalipun keputusan tersebut berdampak merugikan, beliau bertanggung jawab dengan disertai sikap profesionalismenya. Dengan segudang pengalaman yang dimiliki dan disertakan dengan latar pendidikan yang selaras, beliau sangat memahami bisnis yang dijalankan sehingga bisnisnya saat ini terbilang maju pesat.

Sedangkan menurut Lukman Karyadi, dengan bekerja sama dengan perusahaan *retail* secara kontrak, Pak Kunto Herwibowo mengurangi pembelian bahan baku secara berlebih guna mengurangi hal-hal yang merugikan perusahaan. Bapak Kunto Herwibowo sangat rajin turun ke lapangan untuk menandatangani langsung bahan baku yang dibeli.

Penerapan Dimensi *Preference for Moderate Risk*

Bapak Kunto Herwibowo memanfaatkan fasilitas pemerintah yang berbentuk BPJS untuk para karyawannya guna menghindari resiko terkait kesehatan karyawannya. “Termasuk juga terhadap para karyawan kita, gitukan, sekarang ada program BPJS. Alangkah bagusnya kita eeee... apa... bantu mereka, gitukan, toh misalkan ada sakit atau hal yang tidak diinginkan perusahaan juga akan terbantu dengan adanya bentuk asuransi BPJS tersebut” – Ary Widya

Khususnya pada musim kemarau, beliau sudah menyiapkan antisipasi untuk tanaman-tanamannya dengan cara men-*setting* sendiri mesin pompa dengan kapasitas yang besar, menambah kuantitas *rockwool* dengan penuh perhitungan sehingga tidak melakukan *purchasing* yang berlebih. “Kalau musim kemarau, pak kunto menyiapkan media tanam *rockwool* dalam jumlah yang banyak guna menghadapi situasi cuaca dan panas matahari yang terkadang *overheat*.” –Agustin Firstyawati

Bapak Kunto Herwibowo menyisihkan beberapa persen dari *profit* perusahaan untuk menambah *asset* di bidang *property* untuk meminimalisir resiko yang bisa datang kapan saja. Karena

sudah terikat kontrak dengan perusahaan *retail*, produksi harus tetap berjalan sekalipun ada musibah ditengah-tengah produksinya. Beliau juga bersedia menampung hasil panen orang-orang yang bercocok tanam dirumahnya masing-masing guna mengatasi permintaan tinggi akan sayuran khususnya selada. “Ya tentu saja, kita gaada yang tau musibah datangnya kapan... kalo ada kebakaran atau apa, produksi kan harus tetap jalan karena sudah terikat kontrak. Kadang kalo permintaannya lebih, kita manfaatin orang-orang yang menanam dirumah, hasil tanaman mereka kita bayarin juga.” – Lukman Karyadi

Penerapan Dimensi *Confidence in Their Ability to Success*

Untuk meningkatkan percaya diri, beliau menghimbau karyawannya untuk rajin membaca, harus rajin meneliti perkembangan usaha dan tentunya perbanyak relasi, itu yang akan membuat orang percaya diri, selain motivasi dari luar tentunya harus yang kuat itu motivasi dari diri sendiri. “Tentunya Pak Kunto sebagai owner harus percaya diri. Karena kalo beliau tidak percaya diri, beliau tidak bisa menggerakkan beberapa karyawan dan beberapa tim. Termasuk pak Kunto, mungkin sudah loyo untuk mencari rezeki. Maka dari itu beliau membiasakan untuk percaya diri.” –Ary Widya

Menurut Lukman Karyadi, dengan pengalaman dan latar belakang pendidikannya, beliau yakin dengan apa yang beliau jalani. Melihat kebutuhan akan sayur yang terus meningkat, kepercayaan diri beliau semakin tinggi untuk meraih kesuksesan.

Komunikasi yang beliau miliki dipercaya dapat memberikan aura positif dan memotivasi semua orang yang bekerja sama dengan beliau. Dari mulai lingkungan internal sampai lingkungan eksternalnya. “Gini mas... dengan komunikasi yang baik dengan bawahannya, itu merupakan suatu penciptaan loyalitas. Dengan keadaan seperti itu, beliau yakin akan kinerja karyawannya untuk meraih target yang ingin dicapai oleh

perusahaan. Pak kunto sangat percaya diri, kalau beliau tidak percaya diri tentunya beliau tidak akan membuka bisnis ini.” –Agustin Firstyawati

Penerapan Dimensi *Desire for Immediate Feedback*

Bapak Kunto mengadakan *motivation session* seminggu sekali setiap hari jum’at dengan tujuan memudahkan komunikasi dan keterbukaan satu sama lain. Selain itu, setiap 6 bulan sekali diadakan *gathering* untuk *internal* perusahaan guna memper-erat tali silaturahmi, mengurangi rasa canggung, dan mengurangi *miss communication*. “Setiap 6 bulan sekali kita mengadakan *gathering* dengan tujuan menyampaikan kritik dan saran serta mendekatkan hubungan antar karyawan. Setiap minggupun kita mengadakan *motivation session*” –Agustin Firstyawati

Menurut Ary Widya, dengan kemajuan teknologi yang semakin pesat, Bapak Kunto Herwibowo juga memanfaatkan media sosial untuk berkomunikasi dengan pelanggan, khususnya media sosial *facebook* dan *linkedin*. *Feedback* yang didapat sangat *instant* dengan hadirnya media sosial.

Sedangkan menurut Lukman Karyadi, semua pihak yang terlibat kerja sama dengan beliau sangat puas dan kritikan-kritikannya itu disampaikan lewat candaan disela-sela obrolan. Dengan kelebihanannya membawa suasana kearah yang positif, beliau mampu membalas kritik-kritik dan menyerap kritikan dengan cara *professional*. Ditambah dengan kemudahan mengakses internet, *feedback* sangat cepat di dapatkan

Penerapan Dimensi *High Level of Energy*

Menurut Lukman Karyadi, Fokus dalam menjalankan satu bisnis merupakan hal yang penting bagi seorang Kunto Herwibowo. Fokus dalam hal ini adalah konsisten di dalam menjalankan satu bisnis, tidak berganti dari satu bisnis ke bisnis yang lainnya. Dan salah satu faktor agar dapat menjalankan bisnisnya dengan fokus adalah semangat dan motivasi tinggi dari dalam diri sendiri.

Agustin Firstyawati beranggapan, Kunto Herwibowo memiliki sikap kerja keras yang disertai dengan pola pikir cerdas sehingga pada nantinya akan membuat pekerjaan yang dijalankannya menjadi lebih cepat dan mudah.

Sedangkan menurut Ary Widya, motivasi bagi Kunto Herwibowo adalah hal yang penting. Komunikasi dua arah merupakan kunci bagi beliau dalam memotivasi para karyawan. Tujuannya adalah untuk mengetahui apa saja keluhan-keluhan dari karyawan dan memahaminya sehingga beliau dapat memotivasi sesuai dengan apa yang terjadi di dalam *intern* perusahaan yang dijalankan.

Penerapan Dimensi *Future Orientation*

Kunto Herwibowo paham betul dengan apa yang ia lakukan, pengalaman yang dimiliki serta latar belakang beliau sudah cukup mewakili kualitas seorang Kunto Herwibowo. Beliau ingin menyalurkan hobinya bercocok tanam dengan memanfaatkan masalah penyempitan lahan. Meski hidup di kota, beliau tetap ingin menikmati hobinya tersebut, memberikan ilmu yang bermanfaat untuk orang-orang sekitar dengan cara memberikan *sharing* tentang hidroponik dan kenikmatan bercocok tanam dengan sistem ini. “Meski hidup di kota beliau tetap ingin menikmati hobinya tersebut, memberikan ilmu yang bermanfaat untuk orang-orang sekitar dengan cara memberikan *sharing* tentang hidroponik dan kenikmatan bercocok tanam dengan sistem ini. Dari mulai pupuk, vitamin sampe *starter-kit* kan kita menyediakan juga untuk yang mau belajar tentang sistem ini.” –Lukman Karyadi

Kunto Herwibowo menegaskan bahwa dirinya harus bermanfaat untuk orang banyak, *workshop* nya terbuka, siapa saja bisa masuk dengan mudah ke kebun. Beliau menciptakan vitamin, pupuk hingga *starter-kit* dengan bertujuan memberikan pengetahuan tentang bercocok tanam dengan sistem hidroponik disela-sela kesibukan orang-orang yang tinggal di kota. “Untuk masalah *sociopreneur*, ya memang betul. Perusahaan ini kan menjual bibit, pupuk, serta *starterkit* nya juga mas. Maka dari itu siapapun dapat menanam hidroponik ini dirumahnya masing-masing dan kalau hasil panennya bagus bisa kita tamping untuk di distribusikan.” –Agustin Firstyawati

Kunto Herwibowo tidak ragu untuk membeli *asset* berupa *property* untuk sewaktu-waktu dimanfaatkan sebagai lahan dan sebagai investasi jangka panjang. Bekerja sama dengan menggunakan sistem kontrak untuk mempermudah pendistribusiannya. “Beliau memiliki *Goal setting*. Contoh, targetan dari tahun ke tahun Alhamdulillah kita tercapai. Salah satunya *asset* yang kita punya saat ini lebih dari cukup, mulai dari resiko kebakaran, hutang ke bank dan lain sebagainya. Nah target sekarang itu kita harus memperbanyak produksi kebun kita yang berada di Batam untuk memenuhi permintaan akan sayuran di Singapore.” –Ary Widya

Penerapan Dimensi *Skill of Organizing*

Kunto Herwibowo mengedepankan kualitas akan bisnisnya, untuk memenuhi kebutuhan produksi dengan bahan baku yang berkualitas, bapak kunto mencari pihak yang bekerja sama dalam skala besar. Keputusan tersebut dilakukan guna mendapatkan harga murah untuk bahan baku dengan memanfaatkan kuantitas dari pemesan tersebut. Untuk tenaga kerja, beliau telah memberikan pelatihan yang cukup berkualitas berdasarkan ilmu yang beliau miliki. “Pemilihan bahan yang mengedepankan kualitas menjadi salah satu yang paling penting, nah disini kita juga mengandalkan kuantitas bahan baku untuk menutupi biaya untuk bahan baku yang berkualitas” –Lukman Karyadi

Menurut Agustin Fristyawati, proses bisnisnya terbilang menjanjikan karena sebagian besar kerjasamanya dilakukan secara kontrak jangka panjang, terutama dengan perusahaan-perusahaan *retail* besar. Tidak cuman di Indonesia, tetapi sudah sampai Singapore dengan memanfaatkan lahan yang ada di Batam. Proses bisnis yang dilakukan oleh beliau adalah proses dari hulu sampai ke hilir, dari mulai *starter-kit* sampai produk sayuran yang siap diolah.

Sedangkan menurut Ary Widya, Kunto Herwibowo memiliki SOP yang sangat kuat, dan sangat menjaga *asset* yang dimiliki oleh perusahaan, beliau tidak tergiur dengan harga yang ditawarkan untuk lahan yang dimilikinya khususnya di Batam. Beliau melakukan hal tersebut karena beliau menginginkan kesuksesan jangka panjang

Penerapan Dimensi *Value of Achievement Over Money*

Kunto Herwibowo merupakan sosok *leader* yang diidamkan oleh setiap karyawan, dengan kebaikan yang beliau miliki, orang sekitarnya pun yakin bahwa siapapun orang yang bekerja untuk beliau segan untuk berbuat curang. Apapun hasil yang di dapat perusahaan, mencapai target atau tidak, kalau ada bonus yang bisa diberikan, beliau tidak sungkan-sungkan untuk memberikan. “Beliau orangnya ngga pelit, royal banget sama karyawannya. Beliau ga peduli kalo nantinya salah satu karyawan disini ada yang curang atau membuka bisnis serupa. Karena beliau ingin bermanfaat untuk orang banyak, ilmu yang diberikan juga ngga setengah-setengah” –Lukman Karyadi

Dengan mengedepankan pola pikir yang luas, Kunto Herwibowo sangat *professional* dalam memandang suatu kekurangan. “Penjualan kurang stabil saya rasa ngga pernah ada gap antar karyawannya, beliau sangat mempercayai karyawannya. Kalau ada yang ngga mencapai target, beliau sebisa mungkin melihat keadaan sekitar terlebih dahulu. Tidak langsung menjudge karyawannya, terkadang kalau memang target penjualannya tinggi beliau tidak sungkan-sungkan memberikan bonus besar” –Agustin Firstyawati

Konsistensi menjadi elemen terpenting dalam konsep yang dimiliki oleh Kunto Herwibowo untuk meraih kesuksesan, menikmati proses dan selalu menghargai kinerja juga merupakan hal yang sangat dijunjung oleh beliau. “Modal utama yang dimiliki beliau itu konsistensi. Setelah melakukan

konsistensi dalam usaha, memberikan produk yang baik, yang bagus... memberikan eeee... apa.. suatu informasi yang jelas terhadap konsumen, insyaallah uang itu akan datang, seperti itu"- Ary Widya

Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian, maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

a. *Desire for Responsibility*

Berhati-hati dalam mengambil suatu keputusan, profesionalisme dan pengalaman merupakan elemen penting yang dimiliki oleh Ir.Kunto Herwibowo, hal tersebut merupakan peranan penting untuk konsistensi pada bisnis yang dijalankannya di bidang pertanian modern.

b. *Preference for Moderate Risk*

Dilihat dari segi bisnis secara keseluruhan, Ir. Kunto Herwibowo dapat menghindari resiko yang sangat memungkinkan merugikan perusahaannya. Hal tersebut dapat dilihat dengan kematangannya membaca situasi untuk kemajuan jangka panjang perusahaannya.

c. *Confidence in Their Ability to Success*

Dengan kemampuan berkomunikasi yang sangat baik, Ir. Kunto Herwibowo dapat memberikan dampak positif terhadap lingkungan sekitarnya. Menjadi sosok *leader* yang menginspirasi lingkungan eksternal sudah diterapkan oleh Ir. Kunto Herwibowo untuk sama-sama meraih kesuksesan dalam bentuk tim.

d. *Desire for Immediate Feedback*

Kehadiran Internet sangat membantu proses komunikasi bisnis yang dijalankan, terutama pada eksternalnya yaitu untuk mengetahui *feedback* yang berupa saran dan kritik terhadap kepuasan pelanggan. Program yang beliau terapkan pada internal perusahaan sangat efektif sehingga menimbulkan suatu keharmonisan dan pembentukan mental yang sangat baik.

e. *High Level of Energy*

Kerja keras dan berpola pikir cerdas memudahkan Ir. Kunto Herwibowo dalam menjalankan proses bisnisnya. Komunikasi 2 arah yang beliau terapkan sangat membantu untuk memotivasi karyawannya.

f. *Future Orientation*

Kualitas seorang Ir. Kunto Herwibowo dapat ditinjau dengan latar belakang pendidikan dan pengalamannya pada bisnis pertanian modern. Dengan tekad agar dapat bermanfaat untuk orang lain, beliau ingin terus bisnis yang ia jalankan tahan lama, salah satunya yaitu dengan cara menabung keuntungan untuk *purchasing asset* berupa sebidang tanah dengan tujuan mempunyai modal sendiri untuk *expand*.

g. *Skill of Organizing*

Kesabaran dan ketelitian dalam memilih program kerjasama untuk bisnisnya sangat mempengaruhi kesuksesan bisnisnya, hal tersebut dapat ditinjau dengan *track record* perusahaan yang berhasil menggandeng perusahaan retail besar untuk proses kerja sama.

h. *Value of Achievement Over Money*

Bersikap royal terhadap siapapun yang ikut bekerja sama merupakan suatu kunci kesuksesan bisnisnya, dengan sikap tersebut, Ir.Kunto Herwibowo sangat dihormati di setiap ruang lingkup bisnis yang beliau jalankan.

Saran

Berdasarkan penelitian yang telah diuraikan pada bab sebelumnya maka penulis mengajukan beberapa saran, yaitu sebagai berikut:

- 1) Perlu adanya penambahan pengetahuan kewirausahaan kepada pemilik usaha dalam pengembangan usaha, seperti seminar kewirausahaan.
- 2) Perusahaan perlu menguatkan *brand awareness* perusahaan sehingga konsumen mengetahui efisiensi dan efektifitas produk yang dihasilkan perusahaan
- 3) Ir. Kunto Herwibowo harus memperkuat *brand image* produknya untuk meningkatkan penjualan dan loyalitas pelanggan.
- 4) Perlu adanya konsistensi dalam menjalankan strategi pemasaran

Daftar Pustaka

- [1] Apriyanti, Rosy. (2015). *Hidroponik perkotaan*. Jakarta. Trubus Swadaya.
- [2] Kristanto (2009). *Kewirausahaan Entrepreneurship*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- [3] Sanusi. (2011). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta : Salemba Empat.
- [4] Satori, & Komariah. (2012). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- [5] Sekaran. (2006). *Metodologi Penelitian Untuk Bisnis 1 (4th Ed)*. Jakarta: Salemba Empat
- [6] Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- [7] Suherman. (2011). *Praktik Bisnis Berbasis Entrepreneurship*. Bandung: Alfabeta.
- [8] Suherman. (2011). *Praktik Bisnis Berbasis Entrepreneurship*. Bandung: Alfabeta.
- [9] Suryana, Yuyus & Bayu. (2010). *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*. Jakarta: Kencana
- [10] Suryana. (2008). *Kewirausahaan, Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses (Edisi 3)*. Jakarta: Salemba Empat
- [11] Wijatno. (2009). *Pengantar Entrepreneurship*. Jakarta: Grasindo
- [12] Zimmerer, Thomas W & Scarborough, Norman M.(2008). *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil (Edisi 5)* Jakarta: Salemba Empat.

