

# Mendefinisikan Ulang Entrepreneurship

Menavigasi Ketidakpastian dan Mengeksploitasi Peluang



# Mitos Wirausahawan Populer

Banyak orang memiliki gambaran yang sempit tentang entrepreneurship. Asumsi umum yang sering muncul:

- Harus mendirikan usaha baru atau startup.
- Berpusat pada sosok pengusaha yang heroik.
- Kejadian instan: seseorang mendapat ide jenius, lalu sukses.
- Seseorang yang nekat dan berani mengambil risiko ekstrem.



# Realitas Keseharian Kita

Dalam kehidupan nyata, karyawan, manajer, profesional, hingga ibu rumah tangga selalu berhadapan dengan situasi entrepreneurial:

- Keterbatasan sumber daya
- Perubahan lingkungan
- Tuntutan adaptasi
- Kebutuhan menciptakan nilai baru



**Entrepreneurship  
bukan profesi. Ia  
adalah cara  
melihat dunia.**

# Membedah Risiko dan Ketidakpastian

Frank Knight (1921) memberikan batasan tegas yang sering disalahartikan oleh buku-buku populer. Entrepreneur sejati beroperasi dalam kondisi ketidakpastian, bukan sekadar risiko.

## Risiko (Risk)



Probabilitas kegagalan dan keberhasilan bisa dihitung secara matematis.

## Ketidakpastian (Uncertainty)



Masa depan tidak bisa diprediksi. Tidak ada proyeksi akurat, penerimaan pasar belum jelas, dan informasi sangat terbatas.

Kondisi inilah yang menuntut pendekatan seperti effectuation (Sarasvathy, 2001) bertindak tanpa informasi lengkap.

# Dua Wajah Entrepreneurship

Secara klasik, entrepreneurship berada di antara penciptaan radikal dan penemuan kepekaan terhadap realitas pasar.

## Joseph Schumpeter (1934): Agen Perubahan

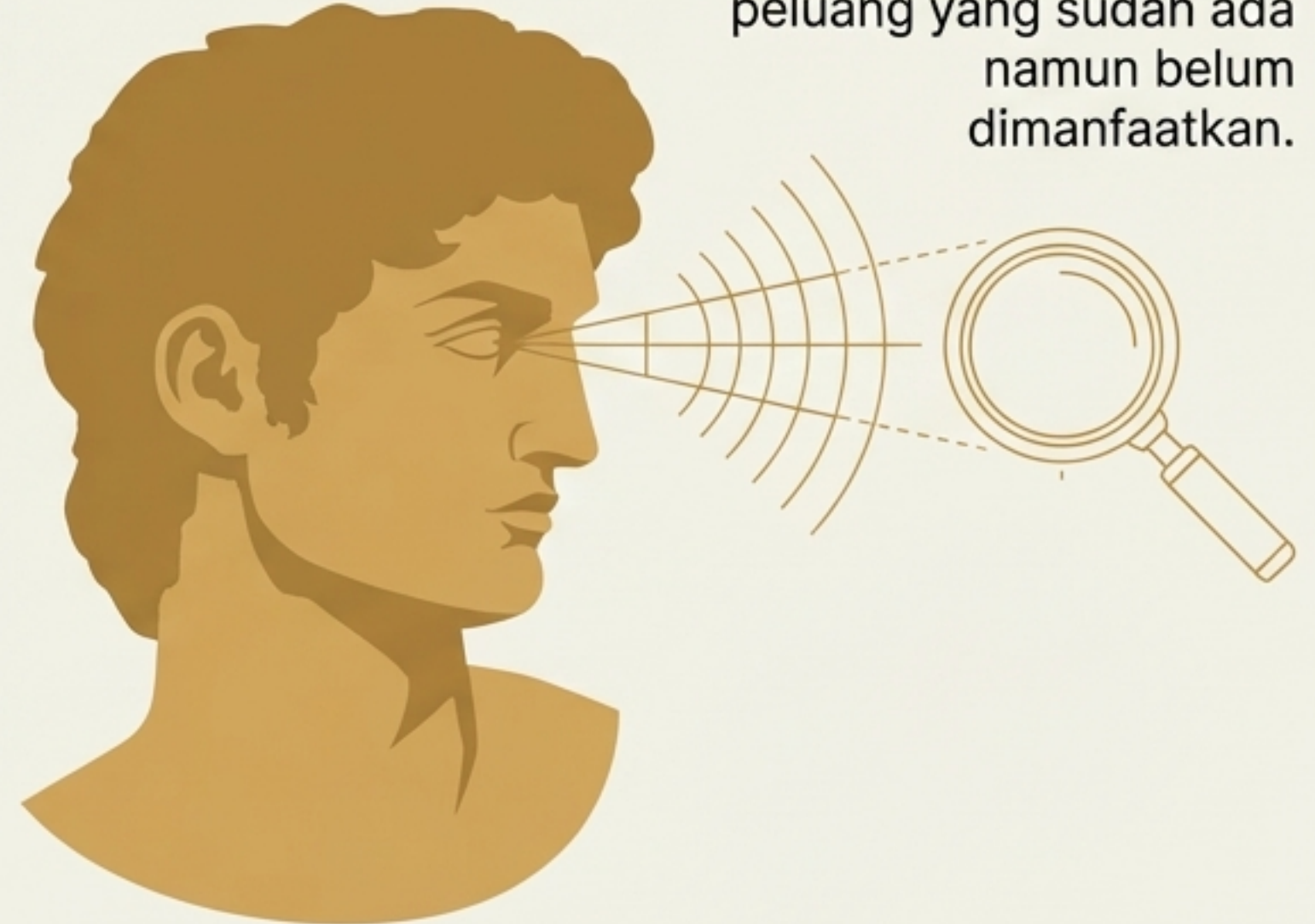
Identik dengan inovasi radikal. Menciptakan *combinations* radikal.

Menciptakan *new combinations* (produk baru, proses baru, pasar baru).



## Israel Kirzner (1997): Entrepreneurial Alertness

Kepekaan menyadari peluang yang sudah ada namun belum dimanfaatkan.

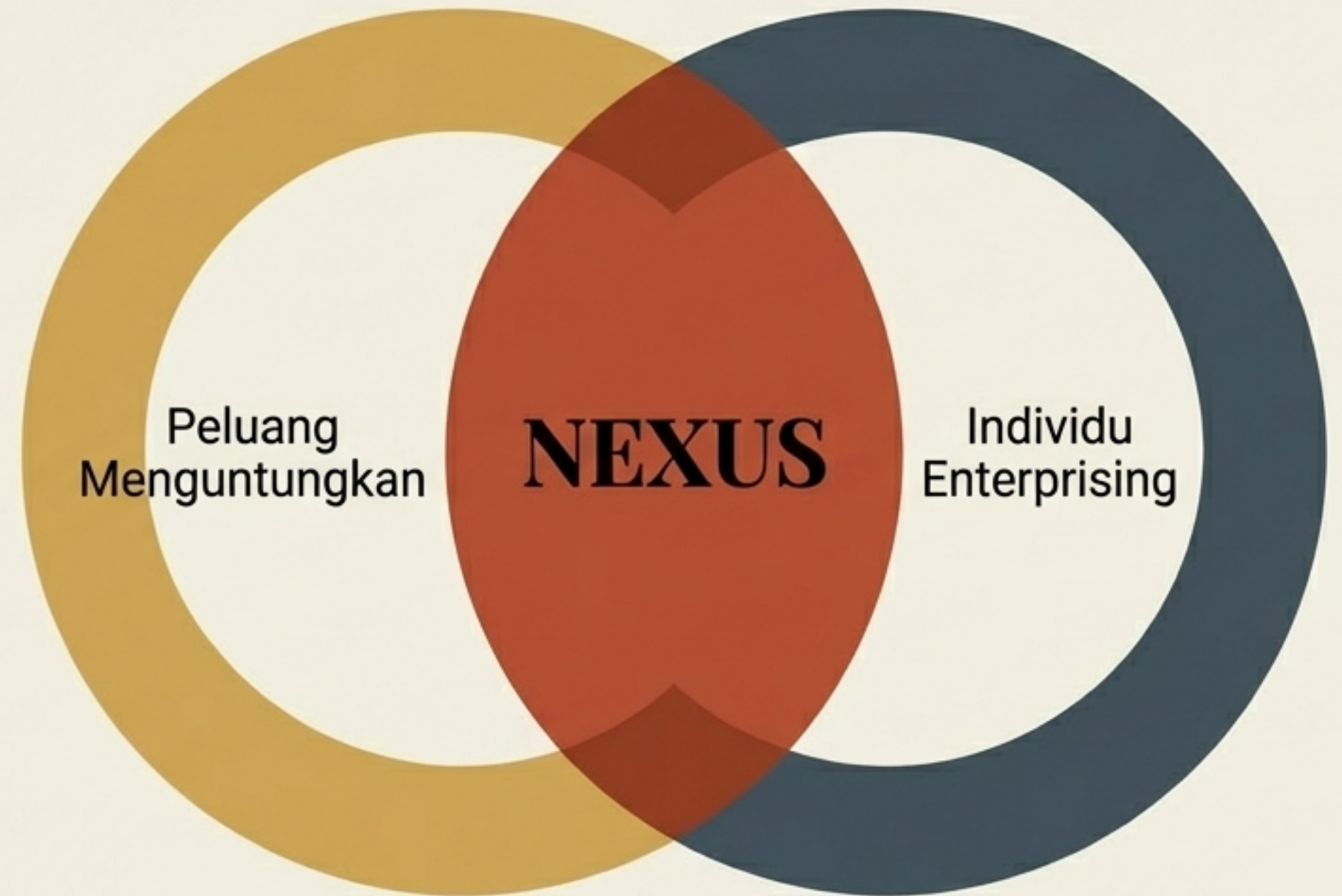


# Titik Temu Peluang dan Individu

Literatur modern (Shane & Venkataraman, 2000) menyatukan pandangan klasik ke dalam satu definisi komprehensif.

Entrepreneurship bukanlah sekadar studi tentang orang wirausaha, melainkan sebuah Interaksi (Nexus) antara:

1. Keberadaan peluang masa depan yang menguntungkan.
2. Kehadiran individu yang berjiwa enterprising.



Fokus pada individu saja akan menghasilkan kesimpulan empiris yang meragukan.  
Kita harus mengukur peluangnya, bukan hanya orangnya.

# Tiga Pijakan Utama Kajian Ilmiah

Untuk mengoperasionalkan *entrepreneurship* dalam riset dan praktik, kita harus menjawab tiga pertanyaan mendasar:

## Bagaimana (How)

Mekanisme peluang muncul dan diaktifkan (dari asal-usul informasi hingga sarana pasar).

## Oleh Siapa (By Whom)

Menekankan heterogenitas. Mengapa pengetahuan awal (*prior knowledge*) membuat sebagian orang melihat relasi *means-ends* baru, sementara yang lain tidak?

## Dengan Dampak Apa (With What Effects)

Konsekuensi penciptaan nilai pada level ekonomi (*profit*), organisasi, dan sosial (perubahan pasar).

# Proses yang Penuh Iterasi

Ide awal jarang sekali lahir dalam keadaan sempurna. Penelitian (Ardichvili *et al.*, 2003) membuktikan bahwa entrepreneurship adalah proses panjang yang melibatkan pembelajaran, eksperimen, dan penyesuaian terus-menerus.



Karakteristik ide awal:

- Masih sangat kabur.
- Belum sepenuhnya logis.
- Sering berubah arah seiring waktu.

Efektivitas seorang entrepreneur tidak datang dari menunggu ide jenius, melainkan dari pencarian sistematis dan eksekusi yang disiplin.

# Tulang Punggung Entrepreneurship

Setiap fenomena kewirausahaan dapat dibagi ke dalam tiga proses inti yang saling terkait. Ini adalah mesin penggerak dari setiap peluang:



## 1. Discovery

Bagaimana peluang disadari dan diinterpretasi.

## 2. Evaluation

Bagaimana kelayakan, risiko, dan manfaat dinilai.

## 3. Exploitation

Bagaimana keputusan dan cara menindaklanjuti diambil.

# Discovery: Mengapa Hanya Sebagian yang Melihat?

Peluang kewirausahaan bersifat objektif (ada di luar individu), tetapi penemuannya bersifat sangat subjektif.

Mengapa distribusi penemuan peluang tidak merata di masyarakat?

## Prior Knowledge

Setiap orang memiliki stok pengetahuan unik dari pengalaman industri, wawasan konsumen, atau teknologi.

## Informational Corridors

Jalur informasi unik yang dimiliki individu. Hanya mereka yang berada di koridor tertentu yang mampu melihat keterkaitan antara informasi baru dan kebutuhan pasar.



# Tiga Penggerak Utama Discovery

Penemuan peluang bukan sekadar keberuntungan, melainkan kombinasi spesifik dari kerangka berpikir individu:

## 1. Stok Pengetahuan Khusus

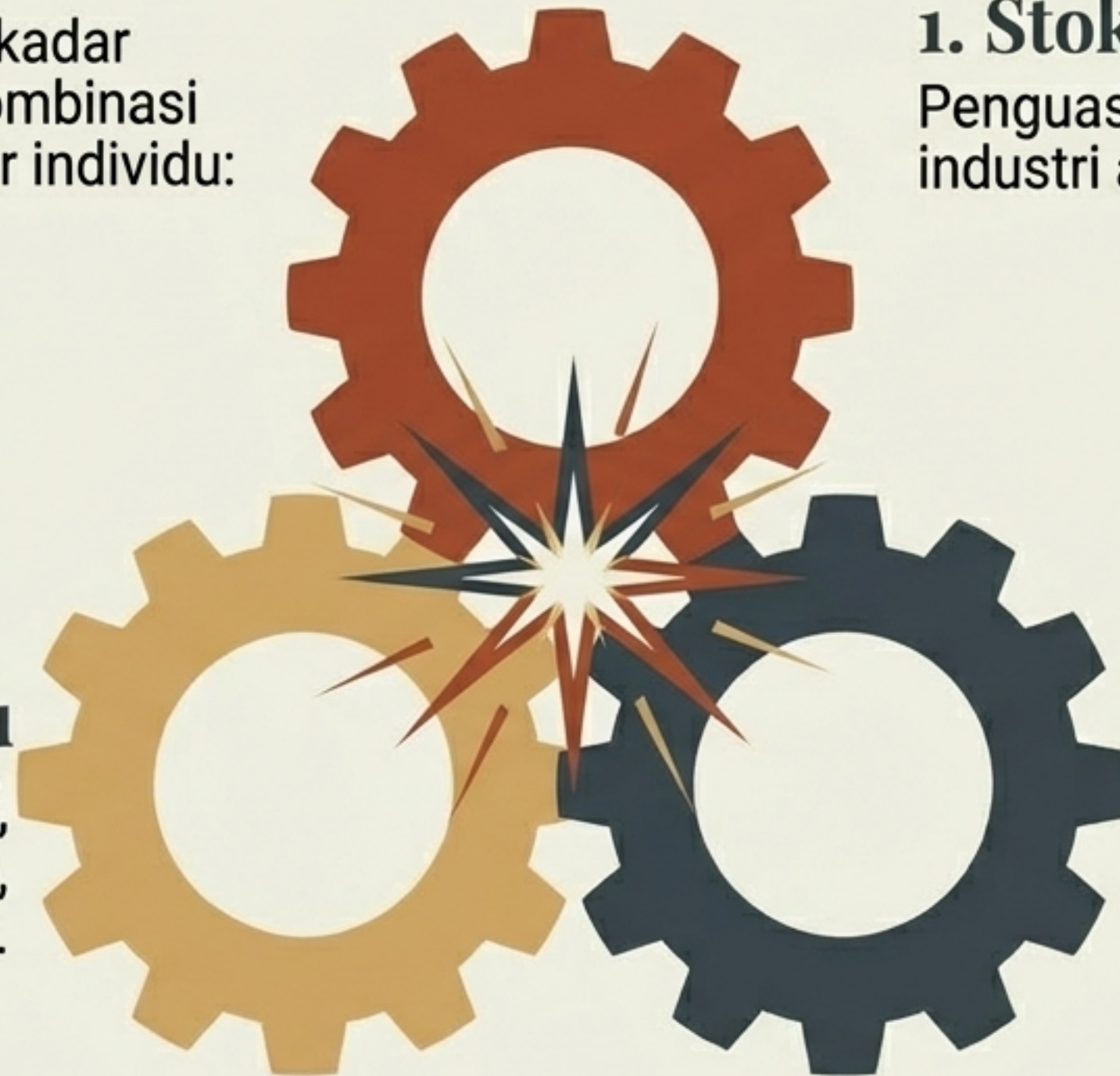
Penguasaan mendalam atas industri atau teknologi tertentu.

## 2. Kognisi Individu

Kemampuan berpikir kreatif, cara membingkai risiko, serta pemanfaatan heuristik.

## 3. Alertness

Kepekaan (konsep Kirzner) terhadap error pasar atau inefisiensi yang dapat segera dimanfaatkan.



# Evaluation: Menyeimbangkan Optimisme dan Realitas

Menemukan peluang tidak cukup. Entrepreneur harus menilai kelayakan ekonomi dan strategis melalui berbagai faktor:

## Karakter Peluang Eksternal

Expected demand (kebutuhan pasar), margin industri, siklus usia teknologi, dan population learning (belajar dari kegagalan/keberhasilan pemain lain).

## Karakter Psikologis Internal

Optimisme, toleransi terhadap ambiguitas, dan self-efficacy.



## Paradoks Optimisme:

**Evaluasi yang terlalu optimis** sering memicu kegagalan startup. Namun, tanpa tingkat optimisme yang tidak wajar, banyak **peluang berharga tidak akan pernah dieksekusi**.

# Exploitation: Mengambil Langkah Nyata

Eksplorasi adalah titik kritis di mana peluang diubah menjadi aktivitas ekonomi nyata. Banyak peluang brilian mati di tahap ini karena kurangnya keberanian atau sumber daya.

## Faktor penentu eksekusi:

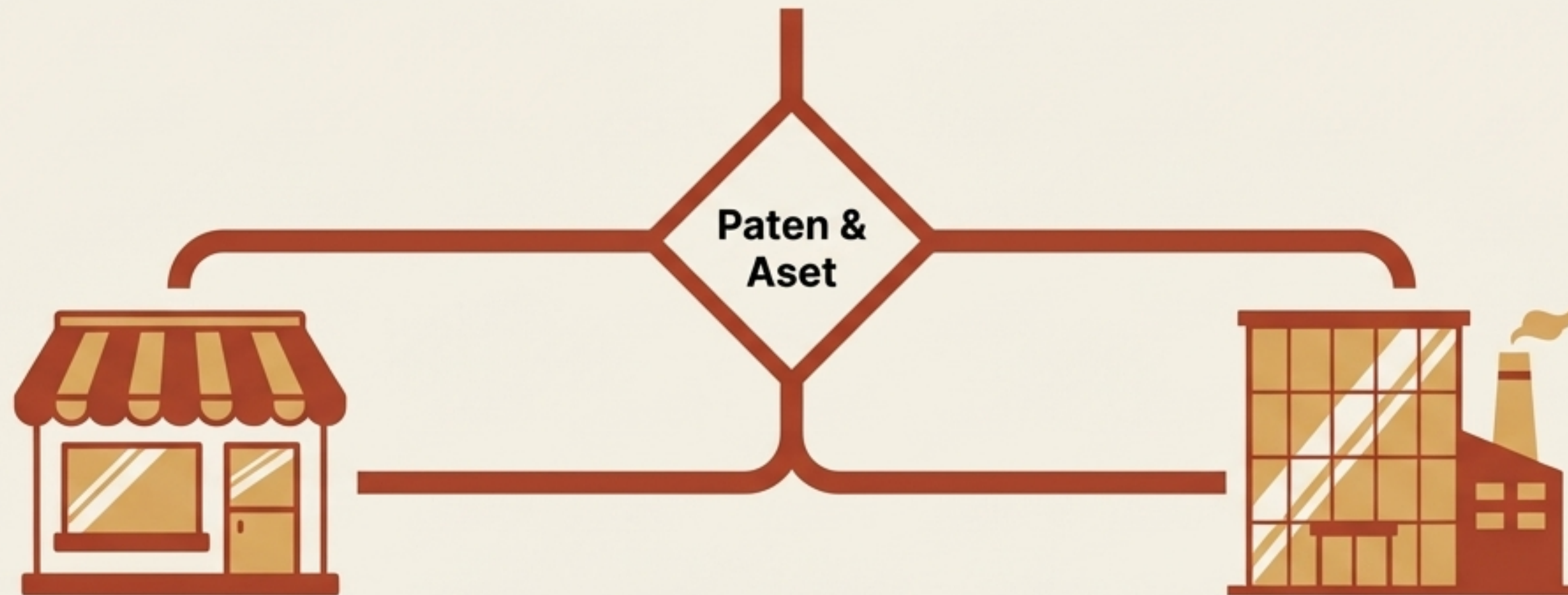
- **Opportunity Cost:** Semakin rendah biaya peluang individu, semakin besar kecenderungan untuk mengeksekusi.
- **Akses Sumber Daya:** Modal finansial serta social capital (jejaring dengan pemasok, konsumen, mitra strategis).
- **Karakter Psikologis:** Keyakinan diri tinggi dan internal locus of control.



# Mode Aksi dalam Eksploitasi

Ketika memutuskan untuk menindaklanjuti peluang, entrepreneur memilih antara dua jalur utama:

Pilihan mode ini sangat bergantung pada tingkat ketidakpastian, ketersediaan hak paten, dan kebutuhan aset tambahan.



## 1. Pasar

Menjual ide, teknologi, atau lisensi kepada perusahaan yang sudah ada.

## 2. Organisasi

Mendirikan usaha baru (startup) atau melakukan intrapreneurship di dalam perusahaan mapan.

## Titik Awal yang Tidak Sempurna

Entrepreneurship bukanlah bakat mistis. Ia adalah disiplin ilmu tentang melihat dunia melalui lensa peluang, mengevaluasi realitas pasar, dan berani mengumpulkan sumber daya untuk mengeksekusinya di tengah ketidakpastian. Peter Drucker mengingatkan bahwa pencarian peluang yang sistematis jauh lebih berharga daripada kejeniusan sesaat.

**Jika ide Anda terasa belum sempurna,  
itu bukan kelemahan—itu titik awal  
entrepreneurship.**