



Kepemimpinan & Etika Bisnis

Kisah Mc'Donald

- Tahun 1937-an, masyarakat Amerika mulai gandrung dengan mobil, kakak beradik Dick & Mac berinovasi dengan membuka kedai khusus yang bisa memesan dari mobil. Bisnis meraih sukses besar.
- Menu andalan adalah hot-dog, gorengan (french fries), burger, roti sandwich, coca cola dan aneka salad. Bisnis ini meledak, bahkan antrian semakin panjang hingga keluar pintu.
- Inovasi dilakukan yaitu dengan menghapus pesanan dari mobil, fokus pada walk-up customer, mengurangi daftar menu, fokus pada hamburger. Perubahan menjadi berita di media, dan mereka mendapatkan iklan gratis.
- Tahun 1955, usaha mereka stuck, omsetnya tetap, dan banyak pendatang-pendatang baru yang meniru. Akhirnya usaha itu mengalami kemunduran.

Kisah Mc'Donald

- Adalah Ray Kroc yang menuangkan semua konsep yang ada di kedua kepala kakak beradik itu ke dalam sebuah manual tertulis McDonald's system. Manual itu dibeli dan ia pun mendapat hak untuk memperluas bisnis McDonald's dengan konsep franchise!
- Dalam tempo 4 tahun, Ray Kroc berhasil membuka 100 cabang McDonald's tanpa modal sama sekali. Semuanya dibiayai oleh para franchise.

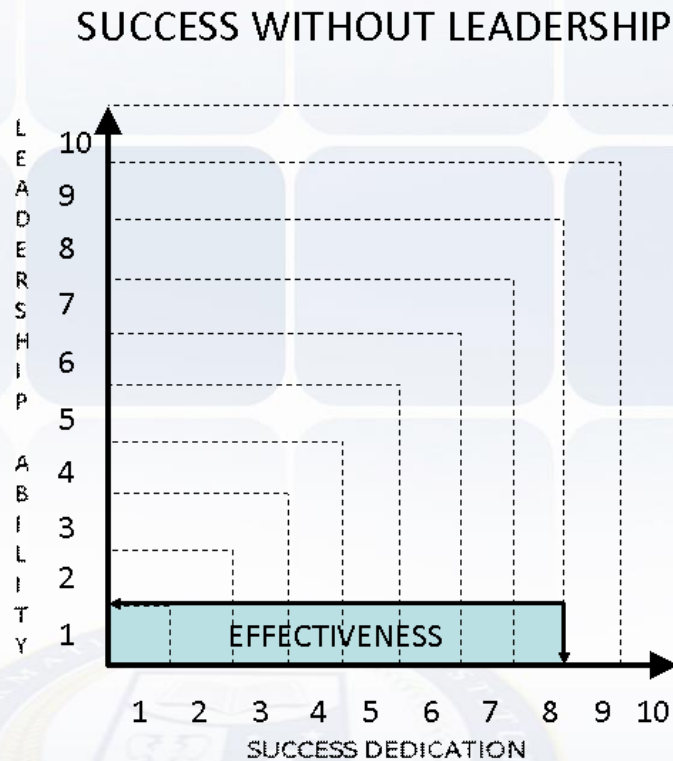


Apakah yang membuat usaha Dik & Mor *stagnant*?

apa yang membuat Ray Korc berhasil?

Itulah kepemimpinan. Tanpa kepemimpinan, entrepreneurship akan terhenti, stagnant. Dengan kepemimpinan usaha akan tumbuh menjadi besar dan luas.

Tanpa Kepemimpinan, Mimpi Anda Akan Terbelenggu



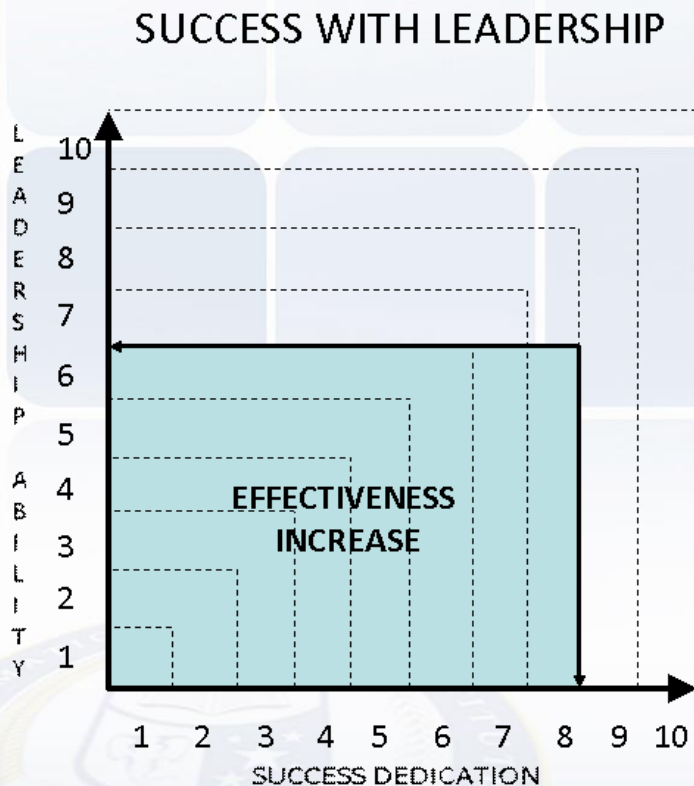
- Dengan bekerja keras, kesungguhan dan kejujuran mencapai skor 8.
- Kalau bekerja 2x lebih keras, skor yang diperoleh \neq 10 karena Anda sudah letih, sudah kebanyakan bekerja. Skor tertinggi Anda 8,5.

Efektivitas usaha terbatas!!

Sukses Tanpa Kepemimpinan

Source: Maxwell (1993)

Tanpa Kepemimpinan, Mimpi Anda Akan Terbelenggu



Sukses Dengan Kepemimpinan

Source: Maxwell (1993)

- Bekerja dengan leadership bukan semata-mata entrepreneurship, diawali dengan melakukan pendelegasian dan mulai menggunakan orang lain sebagai staf.
- Leadership skor sekarang melonjak dari 1 menjadi 7. Efektivitas berubah menjadi $7 \times 8 = 56$. ini berarti meningkat dari 8 ke 56 atau melonjak 600%

Teori Kepemimpinan Awal

- Teori kepemimpinan awal berfokus pada pemimpin (teori ciri) dan cara pemimpin berinteraksi dengan anggota kelompok (teori perilaku). Enam ciri terkait kepemimpinan yang efektif.

Dorongan

**Kehendak
untuk
memimpin**

**Kejujuran dan
Integritas**

Kecerdasan

**Kepercayaan
Diri**

**Pengetahuan
terkait
pekerjaan**

Teori Kepemimpinan Awal

Gaya Demokratis

- Gaya Demokratis: melibatkan bawahan, delegasi wewenang, mendorong partisipasi

Gaya Otokratis

- Gaya otokratis: mendiktekan metode kerja, memusatkan pengambilan keputusan, membatasi partisipasi

Gaya Laissez Faire

- Gaya Laissez Faire: memberikan kebebasan pada kelompok untuk membuat keputusan

Followers Vs. Leaders

FOLLOWERS	LEADERS
Beraksi (reaktif)	Berinisiatif
Listen, tunggu telepon masuk	Lead, Angkat telepon
Membuang-buang waktu, reaching to problems	Gunakan waktu dengan perencanaan dan antisipasi masalah
Spend time with people	Invest time with people
Kalender diisi dengan jadwal yang sudah diperintahkan	Mengisi kalender dengan prioritas-prioritas ke depan, action

Pemimpin Vs. Manajer

PEMIMPIN	MANAJER
Memperbaruhi/menciptakan sistem baru	Memelihara sistem yang ada, bekerja dengan sistem
Bebas, merdeka, kreatif, berani melakukan kesalahan, tetapi tetap disiplin	Patuh, disiplin, tidak memberi ruang bagi kesalahan
Berani menghadapi tantangan	Menghindari resiko
Orientasi ke masa depan di suatu tempat yang berbeda, imajinatif (be somewhere one day, learning from the future)	Orientasi di sini, hari ini (here & now), learning from the past)
Dasarnya adalah kreatifitas dan karakter	Menciptakan pengikut dan “bawahan”
Tak terlalu memikirkan posisi, lebih pada manfaat, nilai, dan tanggung jawab	Dasarnya adalah kompetensi dan profesionalisme

Reptil Vs. Mamalia

Reptil	Mamalia
<p>Contoh: Buaya</p> <ul style="list-style-type: none">•Memisahkan diri (mencari makan, memangsa seorang diri)•Analitikal•Kuantitatif•Independent•Menyerang•Fokus pada control•Percaya pada bukti-bukti•Menggantungkan pada hasil audit•Menghargai kontrak resmi	<p>Contoh: Lumba-lumba</p> <ul style="list-style-type: none">•Beramai-ramai, membentuk kelompok•Emotional•Kualitatif•Interdependent•Kooperatif•Fokus pada kebiasaan•Percaya pada hal-hal lain•Percaya pada pendelegasian•Menghargai komunitas

Pemimpin Reptilia Vs. Pemimpin Mamalia

Reptil	Mamalia
<ul style="list-style-type: none">• Berdarah dingin• Disiplin• Follow up• Kerjakan sendiri, menjadi panglima eksekutor• Analitikal• Perhatian pada detail• Logic, rasional• Economic sense-cost-benefit, kuantitatif• Financial management• Verifikasi, audit & control	<ul style="list-style-type: none">• Berdarah hangat• Mengasuh• Memberdayakan orang lain• Pendelegasian• Pembangunan• Perhatian pada konteks• Intuitif• People sense-kehangatan/kebersamaan, kualitatif• Komunikasi creative thinking• Kepercayaan, tata nilai

Pendekatan Kepemimpinan Model Terkini

Kepemimpinan
Transformasional
Transaksional

- Pemimpin transaksional: pemimpin yang membimbing atau memotivasi pengikutnya menuju sasaran yang ditetapkan dengan memperjelas peran atau persyaratan tugas
- Pemimpin transformasional: pemimpin yang memberi inspirasi untuk bertindak melebihi kepentingan pribadi demi organisasi

Pendekatan Kepemimpinan Model Terkini

Kepemimpinan Kharismatis Visioner

- Pemimpin kharismatis:
pemimpin yang antusias, dan percaya diri yang kepribadian dan tindakannya banyak mempengaruhi orang untuk berperilaku dengan cara tertentu.
- Pemimpin visioner:
pemimpin yang melampaui karisma karena kemampuannya menciptakan dan menyatakan visi yang realistis, layak dipercaya, dan menarik mengenai masa depan serta memperbaiki situasi sekarang.

Pendekatan Kepemimpinan Model Terkini

Kepemimpinan Tim

- Pertama, pemimpin tim adalah penghubung dengan pihak luar,
- Kedua, pemimpin tim adalah penyelesaian masalah.
- Ketiga, pemimpin adalah manajer konflik.
- Dan keempat, pemimpin tim adalah pembina.

Perilaku Pemimpin Yang Efektif

- Memberikan contoh kepada para karyawan
- Menciptakan suatu tatanan nilai dan keyakinan bagi para karyawan dan dengan bergairah mengejarnya
- Memfokuskan upaya para karyawan terhadap tujuan yang menantang dan terus mengarahkan mereka kepada tujuan tersebut
- Menyediakan sumberdaya yang dibutuhkan karyawan untuk mencapai tujuan mereka
- Menghargai dan mendukung para karyawan
- Berkomunikasi dengan para karyawan

Perilaku Pemimpin Yang Efektif

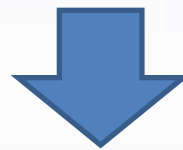
- Menghargai keragaman para pekerja.
- Merayakan keberhasilan para pekerja
- Mendorong kreativitas di antara para pekerja
- Mempertahankan selera humor
- Menatap terus masa depan

Pendahuluan

- Menjadi Wirausaha bukan jalan pintas untuk menjadi kaya
- Menjadi Wirausaha adalah sebuah perjuangan
- Apa pun yang dilakukan, kewirausahaan tidak dapat dibangun dalam tempo sekejap.
 - *Kalau Anda merasa telah berhasil dalam waktu singkat, periksalah kembali apakah fondasi usaha Anda sudah cukup kuat? Periksa kembali apakah sukses yang Anda peroleh itu diraih dengan jujur dan halal, apakah bisnis anda riil atau fiktif-spekulatif atau ada pihak yang dirugikan? Apakah Anda sudah memenuhi syarat-syarat dan kewajiban Anda?*

Pertanyaan yang perlu direnungkan oleh calon wirausaha

- (1) Apakah benar ada cara yang instant yang halal untuk menjadi kaya?
- (2) Apa yang dilakukan orang agar ia menjadi kaya?
- (3) Apakah dengan kaya otomatis Anda menjadi wirausaha?
- (4) Apakah Anda sudah pantas (sudah saatnya) hidup bergelimang harta?



berusahalah dengan memegang teguh nilai-nilai etika sedari Anda muda dan jangan berkompromi sekecil apapun.

Bangunlah karakter dan milikilah reputasi

Reputasi:

Apa yang
diucapkan para
pelayat di sisi
jenazah kita

Karakter:

Apa yang
diucapkan
malaikat di
hadapan Tuhan
tentang kita

Bagaimana Berbisnis dengan Etis?

- *Berperilaku jujur dalam menjalankan aktivitas bisnis.* Ini meliputi seluruh aspek dalam menjalankan usaha
- *Mentaati tata nilai*
- *‘Walk the Talk’* bermakna konsisten antara apa yang dilakukan dengan apa yang diucapkan

Tugas

- Sebelum melanjutkan pembahasan materi Etika Bisnis:
 - Bacalah kasus Adam Air dengan baik
 - Jawab pertanyaan dalam kasus sebagai bahan diskusi materi



Pemahaman mengenai Etika dalam Berbisnis

- Usaha yang langgeng adalah usaha yang dijunjung oleh nilai-nilai etika
- Perusahaan yang tumbuh menjadi besar dimulai dari:
 - orang-orang biasa yang sedari awal memegang teguh nilai-nilai moral dan etika.
 - menjaga kepercayaan dan tidak sembarangan dalam berkata-kata, apalagi dalam bertindak.
 - bekerja dengan tata nilai, dan merekrut orang dengan melihat nilai-nilai yang dianutnya. Mereka menanamkan nilai-nilai yang sehat sedari awal.

Apakah Etika?

- Suatu pedoman untuk mendapatkan hidup yang bernilai atau bermartabat.
- Etika memberikan petunjuk tindakan-tindakan apa yang benar dan apa yang salah.
 - Menurut The World Book Encyclopedia (2008), etika mengajukan pertanyaan-pertanyaan tentang benar dan salah dengan menggunakan metode “*reasoning*”, bukan benar-salah menurut kepercayaan atau tradisi.

- Oleh karena itu, selalu ada "*reason*" (alasan) mengapa kita harus memegang teguh etika. Perhatikanlah pernyataan-pernyataan berikut ini dan lihatlah apa yang Anda akan dapatkan kalau Anda konsisten menjalankan apa yang Anda katakan (Maxwell, 1982):

Apa yang Saya Katakan	Apa yang Saya Lakukan	Apa Yang Mereka Kerjakan
<ul style="list-style-type: none"> Saya bilang pada karyawan: "Datanglah ke kantor tepat waktu." 	<ul style="list-style-type: none"> Saya tiba tepat waktu 	<ul style="list-style-type: none"> Mereka datang tepat waktu
<ul style="list-style-type: none"> Saya katakan pada karyawan: "Bersikaplah positif" 	<ul style="list-style-type: none"> Saya menunjukkan sikap positif 	<ul style="list-style-type: none"> Mereka akan berperilaku positif
<ul style="list-style-type: none"> Saya katakan pada karyawan: "Utamakan pelanggan" 	<ul style="list-style-type: none"> Saya mendahulukan konsumen 	<ul style="list-style-type: none"> Mereka mengutamakan konsumen

- Sekarang, apa jadinya kalau hal yang saya lakukan berbeda dengan yang saya ucapkan seperti berikut ini:

Apa yang Saya Katakan	Apa yang Saya Lakukan	Apa Yang Mereka Kerjakan
<ul style="list-style-type: none"> • Saya bilang pada karyawan: “Datanglah ke kantor tepat waktu.” 	<ul style="list-style-type: none"> • Saya selalu terlambat 	<ul style="list-style-type: none"> • Beberapa karyawan akan tepat waktu dan yang lainnya tidak.
<ul style="list-style-type: none"> • Saya katakan pada karyawan: “Bersikaplah positif” 	<ul style="list-style-type: none"> • Saya menjalankan perilaku negatif 	<ul style="list-style-type: none"> • Hanya beberapa orang yang positif, selebihnya berperilaku negatif.
<ul style="list-style-type: none"> • Saya katakan pada karyawan: “Utamakan pelanggan” 	<ul style="list-style-type: none"> • Saya mengutamakan diri saya lebih dulu 	<ul style="list-style-type: none"> • Hanya beberapa orang yang mendahulukan pelanggan, yang lainnya tidak.

Peter Koestenbaum (2002) memberikan formula untuk memahami etika sebagai “melayani sesama”, dengan cara:

- Janganlah melakukan sesuatu pada orang lain atas apa yang kita sendiri tidak senang menerimanya
- Melayani sesama juga berarti Anda mau melihat dari kaca mata orang lain. Masuklah ke dalam alam berpikir orang lain (*another person's point of view*) dan lihatlah apakah perbuatan Anda menyenangkan atau tidak.
- Seringkali orang tidak menyadari perbuatannya akan mencelakakan orang lain sebelum waktunya tiba
- “Melayani sesama” juga berarti Anda menjadi seorang yang lebih dari orang yang mengembangkan orang lain (karyawan)

Tips

- Jangan masuk ke dalam bisnis yang tidak riil, apalagi yang menjanjikan kekayaan dalam waktu cepat (*instant*). Hindarilah membaca buku-buku yang menjanjikan cara-cara cepat, instan dan memotong kompas.
- Yakinkan dan ucapkan terus dalam diri Anda bahwa Anda mampu bekerja keras dan kerja keras selalu berakhir baik.
- Berbisnislah dengan nilai-nilai kejujuran, keadilan, persamaan, keterbukaan, win-win, melayani dan tanamkanlah nilai-nilai itu di usaha yang Anda bangun.
- Jangan tergoda untuk cepat berhasil. Ingatlah semua ada waktunya. Waktu yang terlalu cepat dipacu dapat beresiko negatif.
- Rekrutlah karyawan yang jujur dan jalankan apa yang Anda ucapkan.

end

