

RESILIENSI SEBAGAI MODAL UTAMA START UP BISNIS PADA ERA REVOLUSI INDUSTRY 4.0

Asri Rejeki

Fakultas Psikologi, Universitas Muhammadiyah Gresik
rejeki.asri@yahoo.co.id

Abstrak

Penelitian ini merupakan penelitian pendahuluan berbentuk studi pustaka. Tujuan dari penulisan ini untuk mengeksplorasi faktor-faktor yang diperlukan mendesain penelitian tentang pemodelan resiliensi entrepreneur pada startup. Resiliensi merupakan kualitas personal dan ketrampilan yang memungkinkan individu untuk bangkit dan beradaptasi kembali pada situasi kesulitan yang signifikan atau mengganggu dalam kehidupan. Untuk menjadi starup yang sukses perlu memiliki ketrampilan resiliensi pada era revolusi industry 4.0.

Kata kunci: entrepreneur, resiliensi, mental accounting, agility, social relationship skill, adversity skill

1. PENDAHULUAN

Memutuskan memilih profesi sebagai entrepreneur di era revolusi industry 4.0 bukan merupakan hal yang mudah. Dinamika tuntutan keinginan konsumen yang berubah dengan cepat, persaingan usaha yang semakin ketat, kecepatan inovasi produk yang cepat, duplikasi produk yang cepat, duplikasi dan pengembangan produk yang cepat, perubahan kebijakan pemerintah menuntut profesi entrepreneur membutuhkan individu yang kreatif, tangguh dan resilience.

Santos dkk (2014) mengemukakan entrepreneurial potensial terdiri dari empat dimensi, yaitu (Santos, Caetano, & Curral, 2014) :

- 1) *Entrepreneurial motivation* :
 - a) *Desire for independence*
 - b) *Economic motivation*
 - c) *Entrepreneurial self-efficacy*
- 2) *Management competencies* :
 - a) *Vision*
 - b) *Resource mobilization capacity*
 - c) *Leadership capacity*
- 3) *Psychological competencies* :
 - a) *Innovation capacity*
 - b) *Emotional intelligence*
 - c) *Resilience*
- 4) *Social competencies* :
 - a) *Persuasion and communication capacity*
 - b) *Network development capacity*

Dimensi tersebut sangat dibutuhkan ketika individu memutuskan ingin berprofesi sebagai entrepreneur.

Startup merujuk pada perusahaan yang belum lama beroperasi. Perusahaan ini sebagian besar merupakan perusahaan yang baru didirikan dan berada dalam fase pengembangan dan penelitian untuk menemukan pasar yang tepat. Istilah perusahaan startup banyak dihubungkan dengan teknologi, web, dan internet. Menurut Nagler, perkembangan bisnis *startup* di Indonesia cukup pesat dan menggembirakan, namun data menunjukkan banyak juga bisnis startup ini yang gagal (Marikxon 2019). Menurut Candra (2019) dari sekitar 1.500 hingga 1.700 perusahaan rintisan (startup) di Indonesia, yang sukses masih relatif kecil, hanya sekitar 1% saja yang bisa bertahan, selebihnya 99% persen gagal. Penyebab kegagalan bisnis startup antara lain karena bisnis yang dijalankan bukanlah bisnis yang benar-benar baru dan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Bisnis yang dijalankan hanya menduplikasi dari bisnis yang telah sukses. Misalnya bisnis yang menduplikasi Gojek antara lain Golek, Bloon di Bengkulu, M-Jek di Mataram (Winosa, 2019). Selain itu, salah satu kelemahan startup adalah kurang cepat beradaptasi. Startup seharusnya mampu mendeteksi ketika produknya tidak direspon positif oleh konsumen (Winosa, 2019). Beberapa penyebab bisnis *startup* gagal antara lain (1) keterbatasan pendirinya, (2) keterbatasan dana, (3) produk atau jasa tidak memenuhi kebutuhan dan permintaan masyarakat, (4) gagal memahami pasar, (5) percaya diri yang berlebihan, (6) kurangnya keseimbangan antara pekerjaan dan kehidupan, (7) perseteruan intern perusahaan (Ardela, 2018).

Keterbatasan pendiri *startup* terjadi karena rata-rata pendiri awalnya berprofesi sebagai karyawan. Kurang siapnya perubahan sikap kerja dari karyawan menjadi pemilik merupakan kendala besar. Dedikasi yang tinggi, kerja yang mendalam dan mampu menyediakan waktu yang total merupakan keharusan yang harus dilakukan oleh seorang *startup*.

Startup sering terjebak dengan produk atau jasa yang terlanjur dipasarkan dan biaya investasi yang sudah dikeluarkan, sehingga ketika ternyata pasar kurang merespon produknya, startup cenderung mengabaikan.

Berdasarkan uraian di atas dapat dipahami dibutuhkan individu yang tangguh dan kreatif untuk menjalankan bisnis startup ini. Setiap kali mengalami kegagalan individu harus mampu bangkit kembali belajar sesuatu yang baru dan ilmu yang baru. Oleh karena itu dibutuhkan resiliensi.

2. RESILIENSI ENTREPRENEUR PADA STARTUP

Ketrampilan resiliensi pada entrepreneur terutama pada pemula merupakan harga mutlak. Vesala, dkk (2007) menyatakan kualitas entrepreneur adalah selalu berorientasi untuk berkembang, mengambil risiko, inovatif dan kontrol diri. Seorang entrepreneur harus mampu mengeksploitasi kesempatan dengan melakukan rekombinasi sumber daya yang dimilikinya dan mampu melakukan langkah-langkah terhadap ketidakpastian (Gumusay, 2019). Seorang entrepreneur dituntut untuk mampu mengejar peluang, berani mengambil resiko, dan melakukan inovasi (Gumusay, 2019). Terdapat 3 dimensi resiliensi entrepreneur yang sukses, yaitu : *hardiness*, *resourcefulness*, dan optimis (Ayala & Manzano, 2014).

Resilien merupakan kualitas yang penting untuk seorang entrepreneur (Sutcliffe & Vogus, 2003 dalam Ayala & Manzano, 2014). Resiliensi merupakan

hasil interaksi antara entrepreneur dengan lingkungannya. Hal ini melibatkan pengetahuan, kemampuan dan ketrampilan untuk menghadapi ketidakpastian tetapi tetap mempunyai sikap yang positif, kreatif dan optimis. Sehingga dapat dikatakan bahwa resiliensi mencerminkan strategi bertumbuh entrepreneur (Ayala & Manzano, 2014).

Untuk menjadi entrepreneur yang sukses orang harus menetapkan tujuan bisnis dan mampu menetapkan waktu untuk mencapai tujuannya walaupun dalam lingkungan yang kompetitif dan tidak pasti. Informasi yang diperoleh entrepreneur seringkali ambigu, tidak lengkap dan berubah-ubah. Pada situasi seperti ini entrepreneur yang resilien sanggup kerja keras untuk mencapai tujuannya, beradaptasi terhadap perubahan untuk meraih keunggulan dalam situasi baru dan belajar dari kesalahannya (Cooper, dkk, 2004; London, 1993 dalam Ayala & Manzano, 2014).

Entrepreneur yang yakin dengan kemampuannya, mampu melakukan coping stress terhadap aktivitasnya akan lebih mampu membangun resiliensi dan lebih tangguh ketika dihadapkan dengan permasalahan. Kombinasi dari *entrepreneurial self-efficacy* dan *resilience* akan membuat individu lebih kuat terhadap turbulensi (Bullough & Renko, 2013).

3. KESIMPULAN

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa untuk membangun *startup* dibutuhkan ketrampilan resiliensi agar bisnis yang dibangunnya dapat bertahan dan berkembang. *Startup* dihadapkan pada dua hal yaitu membangun bisnis yang inovatif dan kreatif, serta kemampuan menguasai kemajuan teknologi untuk mengembangkan bisnisnya. Perubahan dunia bisnis yang cepat menuntut pemilik bisnis *startup* cepat beradaptasi terhadap tuntutan pasar dan cepat bangkit kembali ketika bisnisnya gagal. Oleh karena itu kata kuncinya adalah seorang pemilik bisnis *startup* harus memiliki ketrampilan resiliensi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardela, F. (2018). 7 Alasan Mengapa Bisnis Startup Gagal! Bahaya Melakukan No 5. Retrieved June 19, 2019, from <https://www.finansialku.com/bisnis-startup-gagal/>
- Ayala, J.-C., & Manzano, G. (2014). The Resilience of the Entrepreneur. Influence on the Success of the Business. A Longitudinal Analysis. *Journal of Economic Psychology*.
- Bullough, A., & Renko, M. (2013). Entrepreneurial Resilience during Challenging Times. *Business Horizons*, 56, 343–350.
- Gumusay, A. A. (2019). Entrepreneurship from Perspective of Islam. *Journal of Business Ethics*.
- Santos, S. C., Caetano, A., & Curren, L. (2014). Psychosocial Aspects of

Entrepreneurial Potential. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*.

Shadbolt, N. M., & Olubode-Awosola, F. (2016). Resilience, Risk, and Entrepreneurship. *International Food and Agribusiness Management Review*, 19(2), 33–52.

Winosa, Y. (2019). Ini Alasan 90 Persen Startup di Indonesia Gagal. Retrieved June 19, 2019, from <https://www.wartaekonomi.co.id/read215393/ini-alasan-90-persen-startup-di-indonesia-gagal.html>