

STRATEGI *BUSINESS COACHING* DENGAN TEKNIK *WELL FORMED OUTCOME* BAGI MAHASISWA DI LINGKUNGAN PERGURUAN TINGGI

Maniah S.Kom., M.T.

maniah@poltekpos.ac.id

Jurusan Manajemen Informatika, Politeknik Pos Indonesia

Abstract

University is an educational institution that is always trying to improve students' ability in academic and non-academic. Many non-academic activities of the University environment preferred by students, such as entrepreneurship. In developing interest in entrepreneurship to students, we need to improve the methods and techniques of teaching and as well as the desired target. The technique used is teaching entrepreneurship business coaching. The method used in business coaching is a Well-Formed Outcome, the steps to be performed to help us gain a work plan is simple and can be realized. Well-Formed Outcome method starts from an understanding of Evidence, Motivation, and Ecology.

Expected to understand the method of Well-Formed Outcome, will be able to be a starting point to create a new business or improve an existing business running for students to develop entrepreneurial. The expected output from business coaching strategy is to increase the number of entrepreneurship within the university, while the purpose of the business coaching is that students are interested, know what to do, dare to take risks (calculated risk), and began to move entrepreneurship.

Keywords: *University, business coaching, entrepreneurship, well-formed outcome, calculated risk.*

1. Pendahuluan

Kewirausahaan (*entrepreneurship*) memang sedang populer saat ini. Di mana-mana ada seminar tentang ini, baik untuk publik maupun untuk mahasiswa. Tujuannya adalah baik, yaitu menciptakan lapangan pekerjaan dan mengurangi jumlah pengangguran di Indonesia. Untuk menciptakan *entrepreneurship* dilingkungan Universitas, perlunya peran serta para dosen dalam membimbing mahasiswa agar selalu berusaha semaksimal mungkin meningkatkan semangat mahasiswa dalam berwirausaha. Pada bulan Oktober 2010 yang lalu Bank Mandiri untuk pertamakalinya berkerjasama dengan beberapa Universitas di seluruh Indonesia yang dibagi dalam beberapa wilayah melaksanakan program Workshop PERWIRA Mandiri yang bertujuan untuk memberikan bekal ilmu secara spesifik kepada para dosen kewirausahaan agar bisa menjadi seorang *business coach*. *Business Coach* adalah pendampingan Pelatihan Kewirausahaan untuk mahasiswa yang sudah memiliki bisnis dan bisnis tersebut sudah berjalan minimal 1 tahun. Output yang ingin dicapai dalam program *business coach* dilingkungan Universitas adalah upaya untuk mencetak lebih banyak lagi *entrepreneurship* dari kalangan mahasiswa, karena kita ketahui bahwa *entrepreneurship* muncul dari kalangan yang justru bukan *Business Man / Business Woman*. Data dari Dana Reksa 1,8% kita punya *entrepreneurship*. Di Indonesia dikembangkan *entrepreneurship* yang berbasis peluang, ini berarti menggeser *entrepreneurship* dari yang bersifat *necessary* menjadi *opportunities*.

2. Isu-isu Kewirausahaan

Wirausaha dapat dilakukan oleh semua orang apabila mereka sudah memahami apa itu wirausaha sebenarnya. Memang tidak dapat dipungkiri bahwa *Entrepreneurship* dimulai dari

sebuah pemikiran yang benar, namun tidak cukup dengan sebuah pemikiran saja. Kita juga perlu mengetahui langkah-langkah kongkret yang membuat kita tidak perlu mencoba salah berulang kali. Seringkali mendengar banyak orang terjun ke dalam sebuah usaha mulai dari sebuah kenekatan, atau nyali. Apakah itu saja cukup? Mungkin cukup untuk beberapa orang, namun tidak untuk banyak orang.

Kalau kita pernah mendengar kemungkinan atas keberhasilan usaha yang dirintis hanya 20%, maka keberhasilan itu berdasarkan sebuah tekad tidak menyerah pada titik tertentu. Adasebuah pepatah mengatakan, "Seorang pemenang tidak pernah berhenti, di saat orang lain sudah berhenti semua".

2.1. Pengertian Kewirausahaan

Kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah kreatif dan inovatif melihat/menciptakan peluang (dimana orang lain tidak/kurang bisa melihatnya) dan merealisasikannya menjadi sesuatu yang bernilai (ekonomis, sosial).

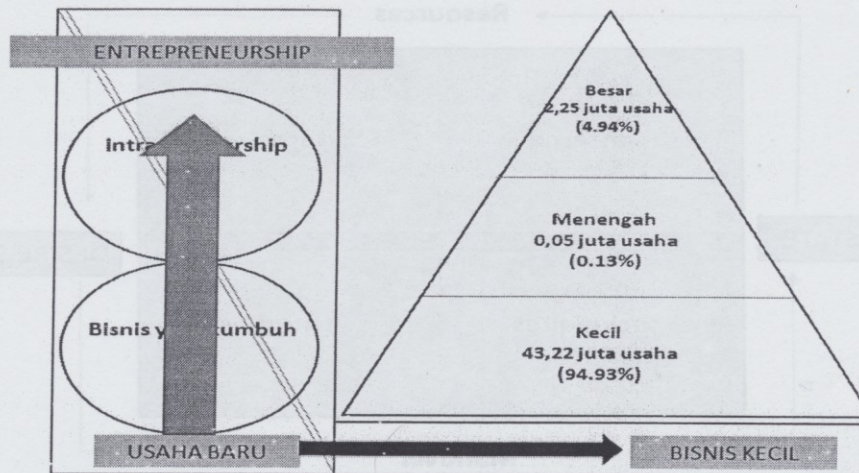
Karakter / mindset wirausaha:

1. Pantang menyerah, tekun, ulet, tabah, gagah & percaya diri.
2. Toleransi terhadap ketidakjelasan/ketidakpastian & nyaman terhadap perubahan.
3. Tumbuh dan berkembang & keberanian untuk punya anak buah lebih pintar.
4. Keinginan kuat untuk selalu mencipta, membangun, atau mengubah sesuatu menjadi lebih baik (kreatif & inovatif) & getol mencari dan menciptakan peluang baru.
5. Keinginan untuk berprestasi & naluri untuk cepat beres/tuntas.
6. Optimisme, *positive thinking* & rasa humor.
7. Jujur dan integritas tinggi.

Selama ini kebanyakan proses pendidikan kewirausahaan menggunakan:

1. *Contextual & core study*
2. *Team & project based*
3. *Problem based*
4. *Multidisciplinary teaching & learning approach*

Saat ini model pendidikan kewirausahaan yang diajarkan sudah berbentuk model tingkat tinggi, yaitu pendidikan mengikuti siklus bisnis dan siswa/mahasiswa menjalankan bisnis secara riil. Dengan adanya mahasiswa terjun langsung sebagai pelaku bisnisnya, ini adalah suatu upaya mencetak lebih banyak lagi wirausaha di lingkungan universitas dan tujuan akhirnya adalah kita dapat menghilangkan pengangguran. Menurut data dari Bisnis Indonesia, status bisnis di Indonesia saat ini ditunjukkan seperti gambar 1 dibawah ini.



Gambar 1. Status Bisnis di Indonesia

2.2. Pengertian *Coaching*

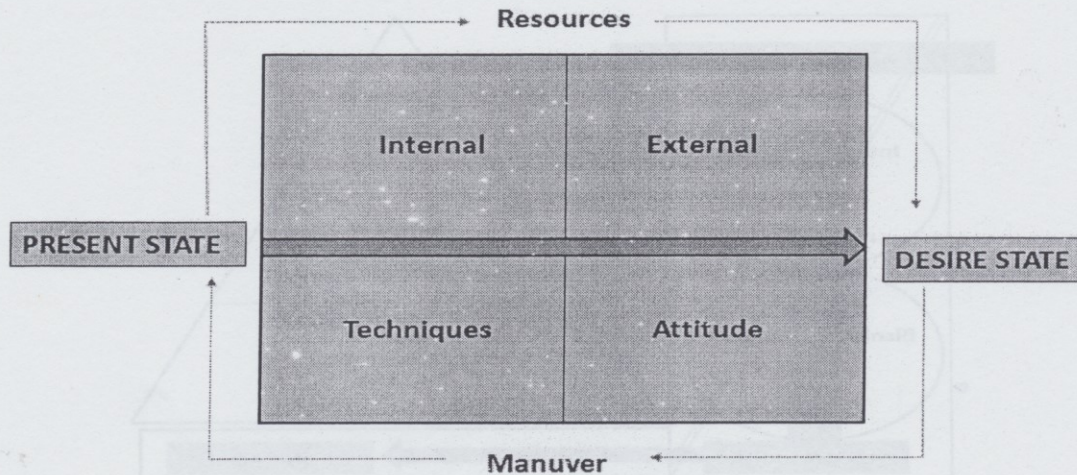
Coaching lebih sering dipakai dalam hal yang berkaitan dengan olahraga. Namun demikian seiring dengan berjalannya waktu, *coaching* mulai diimplementasikan pada kehidupan, bisnis maupun hal-hal lain yang lebih spesifik. *Coaching* yang dimaksudkan ini adalah bagaimana membantu seseorang menemukan apa yang diinginkan dari posisi dimana dia sekarang, dengan menggali sumber daya apa saja yang dibutuhkan, sikap mental yang harus dibangun dan teknik-teknik yang cocok dalam mengimplementasikannya.

Hal tersebut dilakukan dengan mengajukan pertanyaan yang yang tepat, sehingga *coachee* akan menemukan jawaban dengan sendirinya. *Coaching* juga bisa diterjemahkan menjadi seseorang yang dapat memfasilitasi *coachee* untuk menggapai kinerja yang lebih baik dari keadaan sekarang, dengan menanyakan pertanyaan yang tepat. Sehingga ada yang mengatakan, *coaching* adalah seni dari bagaimana bertanya.

3. Metodologi

3.1. Metodologi Pencapaian Tujuan

Metodologi pencapaian tujuan dalam memulai usaha digunakan metode PS-DS (*Present State – Desire State*). Tujuan dari metode PS-DS adalah untuk menjelaskan kondisi kita saat ini, kekuatan internal dan eksternal apa saja yang kita miliki sekarang, bagaimana sikap mental serta teknik-teknik apa saja yang harus dimiliki untuk memperbaiki kondisi saat ini menjadi lebih baik. Untuk penjelasan lebih rinci mengenai metode PS-DS, gambar 2 dibawah merupakan sebuah pedoman dalam memberikan pertanyaan-pertanyaan *coaching*.



Gambar 2. Metode PS-DS

Dari gambar 2 diatas, maksud dari masing-masing kata dalam gambar adalah:

1. *Present State* adalah keadaan sekarang, fakta yang sedang terjadi.
2. *Desire State* adalah keadaan yang diinginkan, *goal* atau target yang ingin dicapai.
3. *Internal Resources* adalah sumber daya internal yang ada dan menunjang *desire state* misalnya, kendaraan pribadi, pengalaman kerja 5 tahun dibidangnya, tabungan yang dimiliki.
4. *External Resources* adalah sumber daya eksternal yang mendukung tercapainya *desire state*, misalnya dukungan orang tua, moral dan sikap kerja karyawan, pelanggan yang sudah ada.
5. *Attitude* adalah sikap yang harus diambil untuk mendekati diri dalam pencapaian *desire state*.
6. *Techniques* adalah teknik-teknik yang dibutuhkan dalam menjalankan semua kegiatan agar lebih efektif dan efisien.

Metode PS-DS (*Present State – Desire State*) dapat mengajak kita berpikir sejenak atas pertanyaan berikut ini:

1. Bayangkan keadaan kita sekarang.
2. Setelah itu tanyakan kepada diri kita, apa yang kita inginkan untuk keadaan di masa depan?
3. Tuliskan sumber daya apa yang sudah kita miliki secara internal (diri sendiri) maupun eksternal.
4. Sikap mental seperti apa yang dibutuhkan agar keadaan yang diinginkan dapat lebih mudah terwujud?
5. Teknik atau pengetahuan apa yang kita butuhkan untuk dapat mengerjakan satu per satu tugas yang harus diselesaikan.

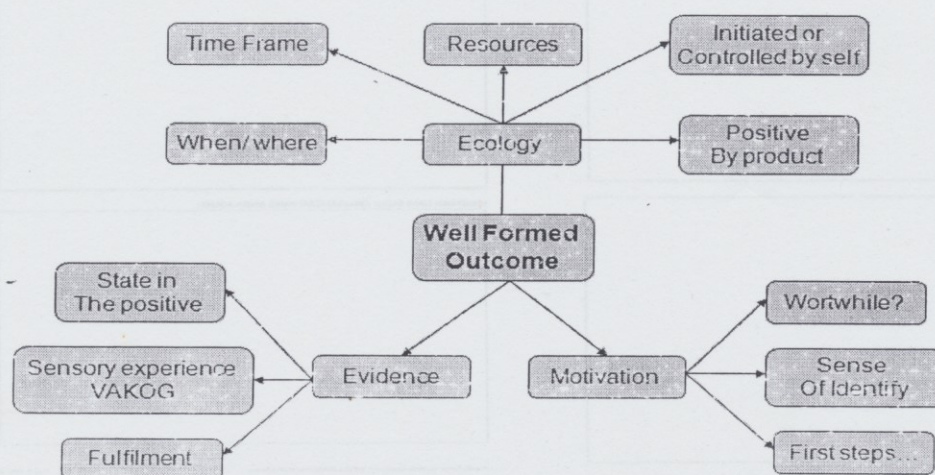
3.2. Metode *Well-Form OutCome*

Outccme adalah sebuah goal yang dibuat dengan jelas dan disempurnakan dengan kondisi-kondisi yang membuatnya *well-formed*. Hal inilah yang membuatnya berbeda dari *Goal*. *Goal* dapat dianalogikan sebagai sebatang pensil yang belum diserut, sedangkan *well-formed outcome* adalah sebuah pensil yang sudah diserut dan siap untuk digunakan. Dengan membuat suatu *outcome* menjadi *well-formed* maka *outcome* ini memiliki serangkaian kondisi yang apabila semua kondisinya terpenuhi maka akan membuat hasilnya menjadi efektif dan ekologis.

Proses penyusunan *well-formed outcome* untuk mencapai apa yang diinginkan adalah sebagai berikut:

1. **State in positive.**
Outcome harus dinyatakan dalam kalimat positif. Adapun tujuannya adalah untuk tidak berbelit-belit dan langsung kepada *outcome* yang diinginkan.
2. **Undeniable reality.**
Undeniable reality adalah bukti yang tidak terbantahkan pada saat *outcome* tersebut tercapai. Bentuk *rehearsal mental* untuk menciptakan bukti yang tidak terbantahkan apabila *outcome* tersebut tercapai.
3. **Contextualised.**
Bentuk sejelas mungkin dalam konteks apa *outcome* tersebut diinginkan.
4. **Congruent with Meta outcome.**
Outcome yang dibuat harus sejalan dengan *outcome* atau tujuan yang lebih tinggi. Dengan kata lain *outcome* yang diciptakan tidak boleh bertentangan dengan *outcome* lain yang lebih tinggi.
5. **Ecological.**
Outcome yang dibuat harus ekologis, artinya bermanfaat untuk diri sendiri, bermanfaat untuk orang banyak, dan juga bermanfaat untuk lingkungan.
6. **Self initiated.**
Outcome yang ingin dicapai adalah *outcome* dari diri sendiri bukan *outcome* untuk orang lain.
7. **Sensed with all representational systems.**
Outcome tersebut harus dapat dirasakan oleh seluruh sistem representasi VAKOG (*Visual, Auditory, Kinesthetic, Olfactory, Gustatory*). Pembahasan yang digunakan dalam *Well Formed Outcome*, minimal melibatkan tiga sensor iderawi, yaitu VAK (*Visual, Auditory, dan Kinesthetic*), karena kecenderungan kita hampir jarang menggunakan *Olfactory* dan *Gustatory*. *Visual* adalah melihat dengan mata sendiri bahwa *outcome* tersebut sudah tercapai, *Auditory* adalah mendengar apa yang dikatakan orang pada saat *outcome* tersebut tercapai, dan *Kinesthetic* adalah: merasakan apa yang dirasakan pada saat *outcome* tersebut tercapai.

Gambar 3 dibawah ini menunjukkan detail dari indikator sebuah goal yang *well-formed*.



Gambar 3. Indikator Well-Formed Outcome

4. Analisis dan Pembahasan

4.1. Tahap Penyeleksian Sebagai *Coachee*

Program pendampingan pelatihan kewirausahaan (*business coaching*) dilaksanakan bekerjasama dengan program Perwira Mandiri dari Bank Mandiri Kantor Wilayah Jawa Barat & Banten. *Business Coaching* diikuti oleh 5(lima) mahasiswa yang akan di *Coach* oleh para Bapak/Ibu dosen yang sebelumnya sudah dibekali pengetahuan sebagai *Business Coach*. Mahasiswa yang terpilih sebagai *Coachee* sebelumnya sudah melalui tahap penyeleksian tentang informasi usahanya masing-masing, dan melengkapi formulir *pre-seminar questionnaire* seperti ditunjukkan pada gambar-gambar berikut ini:

The image shows the first page of a questionnaire form. On the left side, there are several sections with labels: 'INFORMASI PESERTA' (Personal Information), 'INSTITUSI PENDIDIKAN' (Education Institution), 'DOMISILI' (Residence), and 'KELUARGA' (Family). Each section contains a list of fields with lines for text entry. On the right side, there is a section titled 'IDE USAHA / PROJEK' (Business Idea / Project) with a large text area for description. Below it is another section titled 'PENGALAMAN BERORGANISASI' (Organizational Experience) with another large text area. The form has a header with 'mandiri' logos and a footer with 'Hal 1 dari 4'.

Gambar 4. Pre-Seminar Questionnaire (PSQ) Mahasiswa/i – 1

The image shows the second page of the questionnaire form. It contains four large text areas for responses. The top-left section is titled 'TRAINING DAN PELATIHAN YANG PERNAH DIKUTI:' (Training and Courses Previously Taken). The top-right section is titled 'SEBUTKAN LIMA BUAH KELEBIHAN YANG ANDA MILIKI:' (List five of your strengths). The bottom-left section is titled 'HOBBY:' (Hobby). The bottom-right section is titled 'SEBUTKAN LIMA BUAH KEKURANGAN YANG ANDA MILIKI:' (List five of your weaknesses). The form has a header with 'mandiri' logos and a footer with 'Hal 2 dari 4'.

Gambar 5. Pre-Seminar Questionnaire (PSQ) Mahasiswa/i - 2

Pre-Seminar Questionnaire (PSQ) Mahasiswa/i – 1 & 2 terdiri dari komponen-komponen pertanyaan yang harus diisi oleh mahasiswa/i sebelum dinyatakan sebagai peserta *Coachee*. Pertanyaan-pertanyaan tersebut meliputi:

1. Data Informasi peserta: nama, tempat/tanggallahir, jenis kelamin.
2. Data Institusi pendidikan
3. Data Domisili
4. Data Keluarga
5. Ide Usaha / Project
6. Pengalaman Berorganisasi
7. Training dan pelatihan yang pernah diikuti
8. Hobby
9. Informasi tentang 5 hal yang menjadi kelebihan peserta dan
10. Informasi tentang 5 hal yang menjadi kekurangan peserta

Setelah melengkapi data-data dari lembaran *Pre-Seminar Questionnaire* (PSQ), proses selanjutnya penyeleksian terhadap data-data PSQ tersebut. Adapun kriteria terpenting dalam penyeleksian terhadap data PSQ adalah informasi mengenai Ide Usaha yang dimiliki oleh peserta, lebih ditekankan pada peserta yang sudah mempunyai usaha dan sudah berjalan minimal 1 tahun. Tujuannya adalah agar peserta lebih mudah dapat memberikan gambaran mengenai usaha yang sudah berjalan selama ini secara terinci dari metode yang dipakai untuk menjalankan usahanya sampai bagaimana pengelolaan keuangannya.

Selain itu, proses seleksi terhadap mahasiswa yang akan menjadi *coachee* tersebut dimaksudkan adalah agar mempermudah bagi Bapak/Ibu dosen dalam proses *Coaching* selama 6 (enam) bulan ke depan.

4.2. Proses Selama *Business Coaching*

Jadwal *business coaching* dilaksanakan selama 6(enam) bulan, sebanyak 12(dua belas) kali pertemuan. Waktu yang digunakan per pertemuan selama 4(empat) jam, meliputi pembahasan tentang langkah-langkah pembentukan bisnis yang sangat terstruktur dan fokus pada bidang fundamental.

Langkah-langkah Fundamental wirausaha yang diterapkan dalam proses *business coaching* selama 6(enam) bulan dibagi menjadi 4 bagian:

1. Tujuan pembentukan usaha.
Sama juga dengan membangun sebuah rumah, diperlukan urutan yang sama dalam membangun sebuah usaha, yakni sebuah *blue print*. *Blue print* dalam sebuah usaha, orang mengatakan secara umum dengan visi.
2. Keuangan yang harus disiapkan.
Kita harus mengetahui bagaimana neraca, rugi laba, solvabilitas, *cash gap*, *cash flow*, *account receivable*, dan lain-lain. Semakin baik kita mengetahui semua hal tersebut maka semakin kuat pula fundamental bisnis kita.
3. Proses kerja.
Dalam bagian proses kerja lebih akan dititikberatkan pada seberapa besar pengetahuan kita menyatukan semua proses dalam alur kerja. Pembuatan alur kerja inilah yang menjadi sebuah dasar penyusunan tugas kerja (*job description*) yang kemudian akan diikuti dengan penataan susunan organisasi yang dibutuhkan untuk melaksanakan proses kerjanya.
4. Manajernen waktu.

Bagian ini menitikberatkan pada bagaimana memaksimalkan waktu yang tersisa. Setiap *coachee* diharuskan membuat *timeframe* yang menggambarkan uraian dari kegiatan/aktivitas usahanya dan waktu pengerjaan yang akan dibutuhkan.

Empat bagian fundamental wirausaha tersebut diatas, dijalankan selama proses *business coaching* dengan cara berdiskusi dan menyampaikan beberapa pertanyaan-pertanyaan kepada *coachee* seputar bidang usaha yang dijalankannya.

Berikut ini contoh dalam memberikan pertanyaan dengan metodologi PS-DS.

Tabel 1. Pertanyaan dengan Metodologi PS-DS

Pertanyaan	Coachee	Coach
<i>Desire State</i>	Coach, apakah ada saran untuk bisa Meningkatkan penjualan diperusahaan saya ? 1 milyar perbulan.	Memangnya, berapa harapan atau target penjualan Anda?
<i>Present State</i>	Wah, saya nggak ingat datanya. dst..	Dasarnya apa, angka itu dimunculkan ?
<i>External Resources</i>	Kita sudah punya 2 orang sales yang menerima telepon untuk menjawab order barang.	Apa saja yang sudah dilakukan oleh Anda, dalam Meningkatkan penjualan?
<i>Attitude</i>	Sepertinya akan lebih baik Coach, yakin.	Seberapa yakin, kalau semua hal-hal baru ini kita jalankan akan menghasilkan peningkatan penjualan?
<i>Techniques</i>	(bingung) ya, lakukan apa yang selama ini dilakukan Coach.	Teknik penjualan apa saja yang sudah Anda kuasai?

Dari percakapan diatas, *Coachee* digali oleh *Coach* untuk mencari akar permasalahan, kemudian menyusun strategi untuk melakukan hal yang lebih tepat agar yang dikehendaki oleh *Coachee* akan mendekati sasaran.

Berikut adalah contoh hasil proses *business coaching*, berikut daftar *coachee* dan jenis usaha yang dikembangkannya.

Tabel 2. Daftar Coachee dan Jenis Usaha

NO.	NAMA COACHEE	JENIS USAHA	KEADAAN USAHA (*)	
			SEBELUM	SESUDAH
1	Deni imam Hakim	Online shop	Belum punya website premium	Memiliki website sendiri
2	Aburizal Fazrin	Menjual beras	Usaha yang belum terjadwal	Penjadwalan usaha sudah jelas untuk meningkatkan produktivitas usaha
3	Deden Pradeka	Konveksi	Belum punya visi-misi dan budget belum kuat	Sudah punya visi-misi dan budget sudah mulai ditingkatkan.
4	Cecep Rachman	Ojek Motor	Belum ada pelanggan tetap	Mendapatkan customer borongan
5	Ros Sumiati	IT Web Development	10 website updates, Profit US\$180	48 website sisa updates, profit US \$ 1.500

(*) identifikasi keadaan usahanya pada saat sebelum dan sesudah mengikuti *business coaching* selama 6(enam) bulan.

KESIMPULAN

1. Semakin jelas Anda merepresentasikan *well-formed outcome* Anda, berarti semakin jelas Anda membuat jejak pencapaian pada otak Anda dan itu memfokuskan Anda untuk mendapatkan *outcome* Anda tersebut.
2. Dengan merancang *well-formed outcome* yang tepat, Anda dapat melihat dan merasakan masa depan Anda yang cerah.
3. Dengan metodologi pencapaian tujuan *Present State – Desire State* membuat *coach* akan lebih tajam dalam mengenal *coachee* dan dapat memberikan pertanyaan yang tepat untuk dapat mereka mencari jawabannya sendiri.
4. *Business Coaching* diperuntukkan bagi pebisnis yang ingin terus mencapai keberhasilan dari target bisnisnya.

REFERENSI

- [1] Asmoro, Ray (2010), "*Exploring Human Excellence (Eksplorasi dan Pemberdayaan Potensi Personal)*", NLP Business Series Book: Jakarta.
- [2] Exforsys Inc. (2007), "*nlp-well-formed-outcome-model*", Neuro Linguistic Programming tutorial series.
- [3] NLP Mate (2010), "*well-formed outcome*".
- [4] Lip San, Yosandy (2010), "*Well-formed Outcome : Langkah Awal Untuk Sukses*"
- [5] Salim, Gendro (2010), "*Neuro Entrepreneurship – neuro linguistic programming*", Mengubah peluang menjadi uang, NLP Business Series Book (Seri Entrepreneurship): Jakarta.
- [6] Salim, Gendro (2010), "*Neuro Coaching – neuro linguistic programming*", Merumuskan Aksi *Business Coach* dalam Sebuah Formula, NLP Business Series Book, Panduan Lengkap Seorang *Business Coach*: Jakarta.
- [7] SBM-ITB (2010), "Pelatihan Pendidik Kewirausahaan Universitas Widyatama".
- [8] Sutirman, (2009). Berfikir dan bekerja untuk bangsa: Strategi Kewirausahaan. Tersedia pada <http://tirman.wordpress.com>. [diakses tanggal 26 Maret 2013].
- [9] Tim Dosen Kewirausahaan (2010), Manual untuk Instruktur (Dosen), Kewirausahaan untuk program Strata 1.