

PENGAJARAN ENTREPRENEURSHIP DENGAN METODE NLP DAN PENDEKATAN EKSPLORASI DI UNIVERSITAS BINA NUSANTARA

Karyana Hutomo

Binus Entrepreneurship Centre, Bina Nusantara University
Jl. KH Syahdan 9, Palmerah, Jakarta Barat 11480
khutomo@binus.edu

ABSTRACT

Center for Entrepreneurship (CFE) has made the Entrepreneurship course (2 credits) to be compulsory subjects for all majors at Bina Nusantara University since 2004. In this course students are taught practical concepts in business. Teaching methods applied is by using a coaching model. With the above methodology, there are some results from those activities which affect the output of the work in diverse, where some activity is evident from the observation that results in some groups, forms of activity is still regarded by students as more than just a class assignment and therefore a burden. But in some groups, forms of activities are carried out with enthusiasm. In some groups also type of activities are not well responded either by the team in their group.

Keywords: *entrepreneurship, NLP, coaching model*

ABSTRAK

Center for Entrepreneurship (CfE) telah menjadikan mata kuliah Entrepreneurship (2 SKS) menjadi mata kuliah wajib bagi seluruh program studi di Universitas Bina Nusantara sejak tahun 2004. Dalam mata kuliah ini mahasiswa diajarkan konsep praktis dalam bisnis. Metode pengajaran yang dicoba diaplikasikan adalah dengan melakukan coaching model. Dengan metodologi diatas terdapat beberapa hasil dari kegiatan tersebut yang berdampak kepada output hasil kerja yang beragam, dimana beberapa kegiatan tersebut terlihat dari observasi hasil yaitu dalam beberapa kelompok, bentuk kegiatan masih dianggap oleh mahasiswa hanya sebagai sekedar tugas kelas dan dengan demikian adalah beban. Akan tetapi dalam beberapa kelompok, bentuk kegiatan dilaksanakan dengan antusias. Dalam beberapa kelompok juga bentuk kegiatan tidak di respond baik oleh team dalam kelompoknya.

Kata kunci: *kewirausahaan, NLP, model pelatihan*

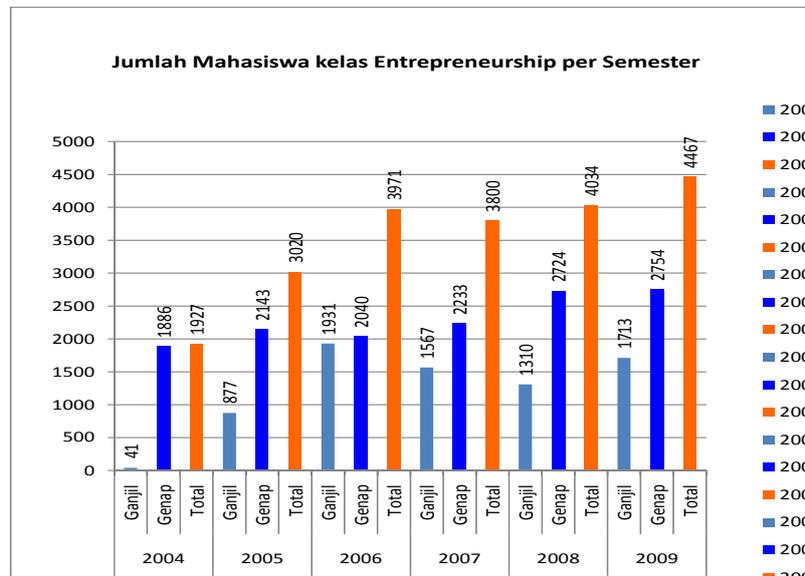
PENDAHULUAN

Center for Entrepreneurship (CfE) yang didirikan tanggal 15 Desember 2003 dengan tujuan untuk mengembangkan “entrepreneurship culture” di Universitas Bina Nusantara, hingga diharapkan mahasiswa akan terbuka paradigmanya bahwa setelah lulus kuliah mereka tidak harus mencari kerja, namun ada alternatif lain yakni menciptakan lapangan pekerjaan itu sendiri. Beberapa program telah disusun CfE untuk menjalankan tujuan tersebut.

CfE telah menjadikan mata kuliah Entrepreneurship (2 SKS) menjadi mata kuliah wajib bagi seluruh program studi di Universitas Bina Nusantara sejak semester Genap 2004/2005. Melalui mata kuliah ini pengenalan kewirausahaan akan tersampaikan keseluruhan mahasiswa Universitas Bina Nusantara yang berjumlah sekitar 23.000 mahasiswa. Dalam mata kuliah ini mahasiswa diajarkan konsep praktis dalam bisnis. Setiap mahasiswa secara berkelompok diharuskan membuat business plan yang akan mereka presentasikan pada dua pertemuan akhir perkuliahan. Nilai Business Plan dan presentasi ini selanjutnya dianggap sebagai Ujian Akhir Semester (UAS) mata kuliah ini. Dosen dalam mata kuliah ini berasal dari para wirausahawan, praktisi serta akademisi.

Mengingat pembelajaran mata kuliah entrepreneurship dipandang perlunya mempunyai pengalaman tacit knowledge dalam bentuk praktek, maka beberapa mahasiswa yang sedang mengikuti mata kuliah entrepreneurship juga disupport untuk mengadakan beberapa seminar, workshop maupun event secara rutin dengan mendatangkan para wirausahawan (entrepreneur) sukses untuk berbagi pengalaman dalam mendirikan dan membangun bisnisnya. Pada acara ini, mahasiswa membuat project sebagai event organizer yang harus bersaing di dengan rekan2nya maupun memperlihatkan kemampuan kelompoknya untuk dapat bertahan dalam persaingan di lingkungan industrinya

Jumlah mahasiswa yang mengikuti mata kuliah ini sejak semester Genap 2004/2010 hingga saat ini terlihat pada Gambar 1.



Gambar 1 Jumlah Siswa Mata Kuliah Entrepreneurship Tahun 2004-2009

Dalam pembentukan entrepreneur, pembelajaran entrepreneurship untuk mahasiswa tidak bisa dilakukan dengan cara menghafal serta memperdebatkan apakah ide bisnis yang dipikirkan oleh mahasiswa merupakan ide yang dapat diterima oleh pasar. Pendekatannya adalah fungsi dosen tidak di

tempatkan sebagai juri atau hakim bahwa apakah ide tersebut baik atau tidak. Ide tersebut diukur dari kebutuhan pasar. Solusi terhadap pemecahan masalah pasar atau penambahan nilai terhadap produk atau jasa yang diberikan untuk customernya adalah hal yang diharapkan.

Peran dosen dalam membimbing mahasiswa adalah dengan memperkenalkan masalah dari pasar, penambahan nilai ataupun solusi yang diberikan harus digali dengan metodologi pendekatan *Neuro Language Programming* (NLP) karena fungsi dari dosen harus sebagai *coach* bukan *lecturer*. Hal ini sesuai dengan sifat dari NLP yaitu NLP sebagai pembelajaran keunggulan pribadi (Adler, 1992).

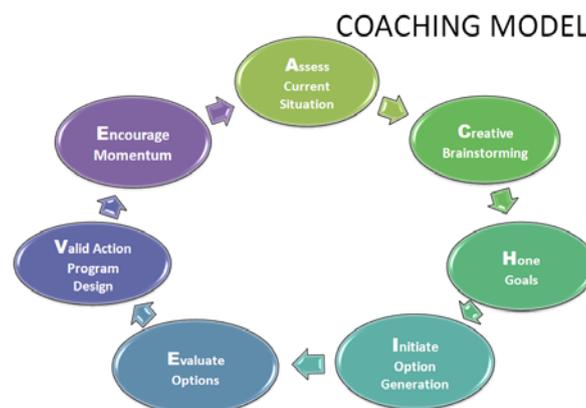
Pendekatan bagaimana pembelajaran tersebut harus diposisikan, penggalian dari kemampuan mahasiswa dalam beradaptasi dengan marketnya, pemahaman atas masalah dari kondisi customernya atau penambahan nilai atau solusi untuk customernya. Bukan merupakan fungsi dosen dalam menentukan apakah ide tersebut layak dapat di terima untuk dijalankan akan tetapi dosen berfungsi sebagai *coach* dalam membimbing apakah ide mereka merupakan jawaban dari problem atau solusi bagi customernya.

Dalam Satuan Acara Perkuliahan (SAP) hanya dibatasi pada outcome dari pembelajaran content akan tetapi pembatasan terhadap konteksnya masih sangat terbatas. Isi dari mata pelajaran pada umumnya adalah bagai mana menggunakan ilmu yang di pelajari yang mana tingkat pemahamannya masih sebatas mahasiswa menghafal ilmu tersebut. Penggunaan dari ilmu yang di pelajari sehingga memperoleh tingkat pemahaman yang lebih tinggi. Dan yang paling ideal adalah bagaimana ilmu yang di pelajari tersebut dapat applied di jalankan oleh mahasiswa.

Mempelajari atau menggunakan ilmu yang di pelajari terkadang merupakan dua hal yang berbeda karena sampai sejauh mana mata kuliah tersebut di pahami dan dapat di aplikasikan. Metode pembelajaran diharapkan dapat memberikan pengalaman yang dapat di pertanggung jawabkan dalam mencari bentuk motivasi untuk mahasiswa untuk melakukan kegiatan dalam bentuk project.

METODOLOGI

Metode pengajaran yang dicoba diaplikasikan adalah dengan melakukan coaching model (Dembkowski, S., dan Eldridge, 2009) seperti pada Gambar 2.



Gambar 2 Konsep Coaching Model

HASIL DAN PEMBAHASAN

Seorang coach dalam menilai situasi harus mengerti tentang instrumen yang akan dipakai untuk menilai tetapi tidak mengandalkan sepenuhnya instrumen tersebut agar dapat mengerti lebih jauh mengenai kondisi kliennya. Ia juga harus memiliki minat dan antusiasme yang sungguh-sungguh, mengerti dengan benar situasi yang dihadapi dari sudut pandang kliennya, mendengarkan dengan seksama sehingga klien benar-benar dapat terlibat penuh dan merasa benar-benar dimengerti dan dihargai, mengerti caranya untuk menciptakan rasa nyaman dalam membina iklim keterbukaan dan kepercayaan dalam hubungan dan kekerabatan, dan mengamati dan memperhatikan semua komunikasi verbal dan nonverbal.

Perumusan Masalah

Setelah menilai situasi, hendaknya seorang coach melakukan brainstorming yang kreatif dengan menerapkan berbagai teknik dan metode untuk membawa klien dari pola-pola kebiasaan dan mematahkan “kondisi terjebaknya”. Selain itu ia harus membuat klien terkejut dengan pertanyaan kreatif yang tidak mereka harapkan pada tahap ini, meluangkan waktu untuk melakukan “brainstorm” tentang pendapat mereka atas alternatif nyata untuk situasi saat ini, dan menyelidiki lebih jauh lagi mengenai respons awal klien untuk menemukan berbagai alternatif untuk situasi saat ini.

Sebelum melakukan apapun, klien juga harus mengklarifikasi tujuannya sehingga mereka dapat mencapainya dengan PURE dan CLEAR yang terdapat pada Gambar 3.

PURE	CLEAR
Positively Stated	Challenging
Understood	Legal
Relevant	Environmentally Sound
Ethical	Appropriate
	Recorded

Gambar 3 Konsep PURE dan CLEAR

Seorang coach juga berperan penting dalam memperjelas tujuan dengan mendukung definisi yang tepat sasaran dan bersifat positif, meluangkan waktu untuk membangun tujuan yang SMART, turut bekerja dengan klien untuk mengembangkan goal / tujuan dengan makna pribadi yang tinggi dan relevansi, memastikan bahwa tujuan yang ingin dicapai adalah tujuan klien, dan mengembangkan langkah-langkah yang jelas dengan klien sehingga ia memiliki bukti pencapaian tujuan.

Setelah memperjelas tujuan, maka harus dibuat beberapa alternatif pilihan dan peran coach adalah menampilkan keyakinan dalam proses dan bekerja dengan klien untuk mengembangkan jalur alternatif untuk sampai pada tujuan yang dikehendaki, menggunakan spektrum yang luas dari gaya bertanya dan teknik lainnya untuk merangsang klien menghasilkan beberapa pilihan pilihan, memberikan ruang dan waktu kepada klien untuk mengembangkan berbagai macam pilihan, dan memastikan bahwa pilihan adalah milik klien dan mereka mempunyai rasa memiliki atas pilihan tersebut.

Dalam melakukan evaluasi dan menentukan pilihan, coach berperan dalam mendorong klien untuk mengembangkan kriteria mereka sendiri untuk mengevaluasi pilihan. Dia harus memastikan kepemilikan sebenarnya (real ownership) dari kriteria evaluasi karena hal ini membentuk dasar pilihan

mana yang dipilih atau ditolak. Kemudian dia harus meluangkan waktu untuk mendorong klien untuk mengembangkan evaluasi penuh untuk setiap opsi dan yang tidak kalah penting dia harus memastikan bahwa pilihan-pilihan utama dan evaluasi mereka ditetapkan dalam bentuk tertulis untuk referensi di masa mendatang.

Merancang Program Tindakan yang Valid

Seorang Coach dalam melakukan desain program tindakan yang valid harus membuat rencana kegiatan yang terperinci dengan klien, mendapatkan komitmen terhadap rencana, mendorong klien untuk mengembangkan rencana kegiatan secara terperinci, dan bekerja dengan klien untuk mengecek realita dan pencapaian rencananya. Ia juga tidak boleh lupa membimbing klien untuk membuat rencana kegiatan secara tertulis dan memastikan komitmen klien terhadap rencana kegiatan.

Seorang Coach harus mampu mendorong momentum dengan memperlihatkan minat yang berkelanjutan dalam pengembangan klien, membuat sesi reguler untuk melakukan pemeriksaan, mengamati kemajuan, dan menindaklanjuti, dan yang terakhir tahu kapan untuk mengakhiri hubungan mereka dan mengambil langkah-langkah untuk menghindari ketergantungan program Coaching (Dembkowski dan Eldridge, 2009).

Dalam mata kuliah Entrepreneurship di arahkan bahwa mahasiswa dengan cara melakukan kegiatan atau project, outcome yang di harapkan yang sangat mendasar adalah mereka mendapat kan experience dalam mencoba atau memulai sesuatu kegiatan usaha atau Bisnis. Proses penggalian ide, proses penggalian inovasi dan kreativitas menjadi tolok ukur dari kemampuan mahasiswa dalam mengkespresikan dirinya untuk menjawab eksistensi nya kepada market.

Hasil dari metodologi tersebut diatas dapat di lihat dengan contoh beberapa hasil kegiatan mereka pada Tabel 1, 2, dan 3.

Tabel 1 Hasil Kegiatan Mahasiswa

Event Class 05 PFA								
No.	Jenis Kegiatan	Tema Event	Deskripsi Singkat	Penyelenggara	Σ Peserta	Omzet	Biaya	Profit
1	Workshop	Air Soft Gun	Event ini bertujuan untuk memperkenalkan air soft gun sebagai bentuk olahraga kelompok yang mengajarkan nilai sportivitas kepada seluruh mahasiswa. Pembelajaran yang tersirat dari event ini adalah untuk membentuk kekompakan tim melalui kerjasama untuk mencapai tujuan bersama.	8 Mahasiswa	83 Peserta	Rp 7,378,700	Rp 4,665,500	Rp 2,713,200
2	Workshop	Call Of Duty 4	Event ini diujikan untuk melatih sportivitas mahasiswa dengan simulasi permainan games secara online.	8 Mahasiswa	55 Peserta	Rp 1,500,000	Rp 1,662,400	Rp (162,400)
3	Workshop	DOTA		8 Mahasiswa	185 Peserta	Rp 5,500,000	Rp 4,182,600	Rp 1,317,400
4	Seminar	How to Generate Great Idea through Master Minding	Acara ini bertujuan untuk mendorong peserta sehingga dapat menghasilkan ide-ide kreatif dan dapat mampu berbagi ide kreatif dengan orang lain.	7 Mahasiswa	194 Peserta	Rp 5,805,000	Rp 4,090,400	Rp 1,714,600
5	Seminar	Entering Entrepreneurship through Mobile Industries	Perkembangan mobile industri di Indonesia, semakin berkembang pesat seiring dengan perkembangan teknologi. Jumlah peluang bisnis di bidang ini pun semakin meningkat. Seminar ini diadakan dengan tujuan untuk membuka wawasan mengenai peluang bisnis yang ada dalam dunia mobile industry.	7 Mahasiswa	181 Peserta	Rp 4,290,000	Rp 3,149,050	Rp 1,140,950
6	Seminar	Exploring Human Excellence through NLP	Potensi kemampuan berkomunikasi dengan tingkat kesuksesan yang hendak dicapai, mempunyai korelasi yang sangat positif. Pengenalan teori NLP, dirasa mampu untuk meningkatkan kemampuan peserta terutama untuk berkomunikasi dengan baik.	7 Mahasiswa	207 Peserta	Rp 6,600,000	Rp 3,663,500	Rp 2,936,500
7	Seminar	Becoming an Extraordinary Person through Entrepreneurship	Tujuan yang ingin dicapai melalui seminar ini adalah agar peserta dapat menjadi seseorang yang luar biasa dengan menjadi seorang entrepreneur.	8 Mahasiswa	363 Peserta	Rp 13,485,000	Rp 6,652,975	Rp 6,832,025
8	Workshop	MBTI	Dengan bertujuan untuk mengembangkan kekompakan tim, serta belajar untuk memahami diri sendiri, training MBTI yang ditujukan untuk BINUSIAN diadakan sebagai sarana pengembangan aplikasi metode pemetaan kepribadian.	8 Mahasiswa	68 Peserta	Rp 4,850,000	Rp 3,782,200	Rp 1,067,800
9	Workshop	Practical Digital Imaging	Dilatarbelakangi oleh semakin banyaknya minat masyarakat khususnya mahasiswa terhadap dunia fotografi dan editing, workshop practical digital imaging ini diadakan dengan tujuan untuk mengenali lebih dalam lagi dunia fotografi dan editing yang semakin berkembang pesat.	5 Mahasiswa	137 Peserta	Rp 5,659,000	Rp 4,595,000	Rp 1,064,000

Tabel 2 Hasil Kegiatan Mahasiswa

No.	Jenis Kegiatan	Tema Event	Deskripsi Singkat	Penyelenggara	Σ Peserta	Omzet	Biaya	Profit
1	Seminar	Maximize Your Brain Power	Pada dasarnya otak manusia selalu membutuhkan stimulasi dan tantangan, hal tersebut dimaksudkan agar tidak timbul kejenuhan yang disebabkan oleh rutinitas sehari-hari. Pada seminar ini disimulasikan beberapa contoh aktivitas yang dapat dijadikan sarana pengusir kejenuhan.	6 Mahasiswa	121 Peserta	Rp 11,935,000	Rp 5,175,575	Rp 6,759,425
2	Workshop	3D Flash Workshop	Dengan dilatarbelakangi oleh makin berkembangnya bidang multimedia di Indonesia, kreativitas mahasiswa harus terus diasah untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda, hal tersebut merupakan salah satu tujuan dari diadakannya workshop ini.	6 Mahasiswa	120 Peserta	Rp 21,500,000	Rp 7,579,250	Rp 13,920,750
3	Workshop	Workshop Overclocking : Breaking Your Limit	Didalam workshop ini dibahas seputar dunia overclocking, serta teknik-teknik yang digunakan didalamnya, sehingga peserta dapat mengaplikasikannya pada PC masing-masing	6 Mahasiswa	71 Peserta	Rp 2,700,000	Rp 2,758,000	Rp (58,000)
4	Seminar	The Opportunities of Manga in Related Industries	Dengan diadakannya seminar ini diharapkan dapat menimbulkan ketertarikan untuk mendalami industri manga serta nantinya berkembang menjadi animasi seperti pada film kartun yang saat ini telah berkembang di Indonesia.	7 Mahasiswa	73 Peserta	Rp 2,985,000	Rp 3,213,300	Rp (228,300)
5	Seminar	The Magic of Communication for Success	Seminar ini ditujukan bukan hanya untuk mahasiswa, namun juga masyarakat umum yang diharapkan dapat mampu beradaptasi dengan lingkungannya dengan teknik komunikasi yang efektif.	7 Mahasiswa	147 Peserta	Rp 22,250,000	Rp 14,323,500	Rp 7,926,500

Tabel 3 Hasil Kegiatan Mahasiswa

Event Class 05 P6A								
No.	Jenis Kegiatan	Tema Event	Deskripsi Singkat	Penyelenggara	Σ Peserta	Omzet	Biaya	Profit
1	Workshop	Coloring Your Life with Clay	Tujuan dari acara ini adalah untuk meningkatkan kreativitas mahasiswa dalam membuat kerajinan tangan clay, serta membaca peluangnya untuk dijadikan peluang usaha	4 Mahasiswa	60 Peserta	Rp 13,110,000	Rp 5,973,100	Rp 7,136,900
2	Seminar, Worksh	Be a Star Presenter	Hasil akhir dari event ini adalah untuk melahirkan calon-calon presenter yang handal, yang dapat langsung mempraktekkan ilmu yang didapat di jalur profesional	4 Mahasiswa	786 Peserta	Rp 48,950,000	Rp 30,109,175	Rp 18,840,825
3	Workshop	Dr. PC	Diharapkan dari workshop ini, peserta dapat secara mandiri menghadapi permasalahan dalam hubungannya dengan koneksi dan jaringan.	4 Mahasiswa	146 Peserta	Rp 11,410,000	Rp 5,504,609	Rp 5,905,391
4	Workshop	The Power of Batik	Hasil akhir dari workshop ini adalah sebagai wadah untuk mengenalkan lebih dalam mengenai kebudayaan Indonesia khususnya Batik kepada BINUSIAN	4 Mahasiswa	82 Peserta	Rp 10,750,000	Rp 6,764,900	Rp 3,985,100
5	Workshop	Begin Your Business with Cupcakes	Diharapkan dari workshop ini dapat menyalurkan bakat dan kreativitas mahasiswa dalam bidang industri makanan, serta membuka peluang bisnis baru	4 Mahasiswa	37 Peserta	Rp 7,773,000	Rp 7,050,200	Rp 722,800
6	Seminar	Time Quality Management	Peserta khususnya mahasiswa, diharapkan dapat memaksimalkan waktu yang dimiliki untuk kegiatan-kegiatan yang positif	8 Mahasiswa	112 Peserta	Rp 14,109,500	Rp 10,296,000	Rp 3,813,500
7	Workshop	Join Recycle Creativity Workshop	Event ini bertujuan untuk memperkenalkan kreasi daur ulang kepada BINUSIAN.	4 Mahasiswa	18 Peserta	Rp 950,000	Rp 3,106,000	Rp (2,156,000)

SIMPULAN

Dengan metodologi diatas terdapat beberapa hasil dari kegiatan tersebut yang berdampak kepada output hasil kerja yang beragam, dimana beberapa kegiatan tersebut terlihat dari observasi hasil yaitu dalam beberapa kelompok, bentuk kegiatan masih dianggap oleh mahasiswa hanya sebagai sekedar tugas kelas dan dengan demikian adalah beban. Akan tetapi dalam beberapa kelompok, bentuk kegiatan dilaksanakan dengan antusias. Dalam beberapa kelompok juga bentuk kegiatan tidak di respond baik oleh team dalam kelompoknya. Dari hasil observasi dapat diduga beberapa penyebab, yakni mahasiswa yang menganggap bentuk kegiatan hanya sebagai sekedar tugas kelas, karena mereka mempunyai kebiasaan cara belajar yang berbeda sehingga tidak familiar menjadi sikap dengan kecenderungan menolak. Selain itu iklim belajar di Binus yang masih mengevaluasi pemahaman dengan cara metodologi menghafal dan mereka tidak mau mencoba karena tidak mau keluar dari *comfort zone* yaitu cara belajar yang sama. Pada akhirnya mereka hanya mempunyai tujuan mendapatkan nilai baik. Kelompok mahasiswa yang masih menganggap bentuk kegiatan hanya sebagai beban, umumnya menganggap masa belajar bukan saat nya untuk memahami kondisi pasar dan kondisi permasalahan industri yang seharusnya dilakukan setelah lulus. Mereka juga belum memahami tujuan dari entrepreneurship karena beberapa dari mahasiswa ada yang sudah bekerja sehingga menganggap kebutuhan akan entrepreneurship tidak diperlukan. Selain itu iklim kelas yang terkondisikan tidak membuat semangat dalam belajar, banyak mahasiswa yang apatis. Dalam beberapa kelompok mahasiswa yang melakukan dengan antusias, terlihat bahwa team yang terbentuk merupakan team yang sudah pernah melakukan kegiatan yang sama dan berkeinginan untuk mencoba. Mereka ingin lebih menunjukkan eksistensi bahwa kegiatan tersebut merupakan potensi untuk meningkatkan kapabilitas manusianya dan sebagian dari mereka juga sudah melakukan usaha dan ingin mencoba meningkatkan lagi usaha yang ada. Bentuk kegiatan dalam beberapa kelompok tidak di respond baik oleh team dalam kelompoknya, umumnya karena team kelompok baru terbentuk dimana dalam satu kelompok, iklim dari kelas tidak terbiasa untuk bekerja sama. Selain itu tugas kelompok tidak direspon dengan bagaimana membagi tugas lebih baik akan tetapi pengalaman bekerja kelompok yang menghambat perkembangan outputnya

DAFTAR PUSTAKA

- Alder, H., (1992). A Model for Personal Success . *Management Decision*. Vol. 30, No 3:23 London.
- Dembkowski, S., dan Eldridge, F. (2009). *Achieving Tangible Results: The Development of a Coaching Model*. dalam Drake D.B., Brennan, D., dan Gortz, Kim. (Eds.), *The Philosophy and Practice of Coaching: Insights and issues for a new era*. Wiley.