



KEWIRAUSAHAAN DASAR

PERTEMUAN 3

CONTOH KASUS

IMPLEMENTASI EFFECTUATION

- **KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE**



KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE

- Berikut adalah contoh kasus implementasi effectuation yang diambil dari kisah Yeboah dan Peter Anowie.
- **Pengusaha asal Ghana**, Yeboah, dan sahabatnya, Peter Anowie, selalu bermimpi untuk memiliki usaha sendiri.
- Mereka selalu berbincang bersama tentang bisnis, tetapi mereka tidak tahu mau melakukan bisnis dalam bidang apa.

KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE

- Yeboah kemudian mempelajari prinsip-prinsip effectuation yang akhirnya mengubah pola pikirnya.
- Yeboah dan Peter mulai berfokus pada prinsip pertama pada effectuation, yaitu bird in hand (mulai dari diri sendiri).

KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE

- Ada tiga sumber daya atau sarana yang tersedia bagi semua orang sebagai titik awal yang dipakai oleh Yeboah dan Peter dalam **prinsip bird in hand**, seperti:
- **Siapa saya?**
- **Apa yang saya tahu?**
- **Siapa yang saya kenal?**

KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE

- Kepercayaan merupakan hal yang sangat penting jika ingin memulai sebuah usaha. Pada awalnya, Yeboah hanya mempercayai Peter; begitu juga sebaliknya.
- Setelah mempelajari prinsip bird in hand, prinsip tersebut membantu Yeboah dan Peter untuk mengidentifikasi sumber daya lain yang tersedia pada komunitas lokal di kota Takoradi, Ghana.

KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE

- Walaupun di Takoradi terdapat perusahaan minyak terbesar di Ghana, Takoradi ternyata memiliki masalah pengangguran yang besar. Banyak penduduk yang tidak mampu membayar pelatihan untuk bekerja di perusahaan minyak, lalu mereka putus asa dalam mencari pekerjaan.

KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE

- Salah satu pengangguran yang dikenal oleh Yeboah dan Peter pada komunitas lokal di Takoradi ternyata adalah seorang pengrajin sepatu.
- Yeboah and Peter kemudian berencana untuk membuat dan menjual sepatu dengan harga terjangkau. Mereka percaya walaupun tanpa pengalaman usaha di bidang sepatu, kebutuhan akan sepatu yang terjangkau di Takoradi sangat besar; terutama di kalangan bawah yang kekuatan ekonominya lemah.

KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE

- Setelah ide tersebut muncul, Yeboah and Anowie menyadari bahwa untuk menjual sepatunya tersebut mereka membutuhkan sebuah merek dagang. Akhirnya mereka membuat merek dagang dengan nama **KolikoWear**, yang diambil dari nama **'Koliko'**; nama maskot dari sekolah mereka dahulu.
- Pemilihan nama tersebut diambil karena nama Koliko sudah sangat dikenal oleh penduduk di Takoradi sehingga akan lebih mudah dan cepat diterima.

KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE

- Dalam pemilihan merek dagang, perkiraan mereka sangat tepat. Pembeli mulai berdatangan untuk mendapatkan sepatu berkualitas dengan harga yang terjangkau.
- Penjualan mulai meningkat sehingga tantangan berikut yang muncul adalah bagaimana membuat bisnis ini semakin berkembang.

KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE

- Untuk membuat bisnisnya semakin berkembang, Yeboah dan Peter membutuhkan sebuah toko.
- Yeboah kemudian memecahkan masalah ini dengan menghubungi pamannya yang diketahui memiliki ruang kosong di rumahnya.
- Yeboah dan Peter kemudian meminjam ruang kosong tersebut dengan imbalan nonfinansial, mereka berjanji membersihkan rumah pamannya selama mereka tinggal di sana.

ANALISIS KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE

- Dari kisah Yeboah dan Peter Anowie di atas, dapat dipelajari bahwa mereka memulai dengan apa yang mereka kenal, apa yang mereka ketahui, dan apa yang mereka dapat temukan. Dalam hal ini Mereka menjalankan usaha sesuai **konsep bird in hand**.

ANALISIS

KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE

- Yeboah dan Peter Anowie juga mau turun untuk langsung bertemu dengan masyarakat, mencari ruangan kosong untuk dipinjam, dan membersihkan ruangan yang dipinjamkan oleh paman mereka. Dalam hal ini, itu lah **affordable lost** yang mereka terapkan.
- **Affordable lost** adalah konsep kedua dari effectuation, yang berfokus pada tingkat pengorbanan yang dapat dilakukan untuk mewujudkan mimpi dari usaha mereka.

Lanjutan Contoh Kasus
Implementasi Effectuation Yang
Diambil Dari Kisah Yeboah Dan

Peter Anowie
Dengan Bisnis Sepatu
“Kolikowear”.

KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE

- Untuk membuat sepatu yang berkualitas dengan harga terjangkau, Yeboah dan Peter harus menemukan bahan baku yang sesuai. Dalam mencari bahan baku tersebut mereka kembali berfokus pada apa yang tersedia.
- Pada saat itu, di Ghana terdapat banyak ban mobil tua yang sudah tidak terpakai. Ghana juga dibanjiri oleh celana jeans bekas dari Barat. Jeans tersebut memiliki ukuran yang terlalu besar untuk masyarakat dan terkadang jeans tersebut harus dibuang.
- Dengan banyaknya celana jeans dan ban mobil bekas di Ghana, Yeboah dan Peter berinisiatif untuk membuat bahan sepatu dengan celana jeans serta alas sepatunya dengan ban bekas.

KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE

- Secara bertahap, mereka mulai mendaur ulang bahan-bahan tersebut untuk memangkas biaya sekaligus meminimalkan jejak karbon (gas rumah kaca) akibat limbah masyarakat.
- Setelah Yeboah dan Peter bereksperimen dengan jeans dan ban bekas, mereka segera menguji pasar. Hasilnya ialah sepatu yang terbuat dari jeans dan ban bekas sangat diminati oleh masyarakat di Ghana.
- Setelah menguji pasar dan berhasil, Yeboah dan Peter mendapatkan ide yang lain, mereka menawarkan sebuah pilihan kepada para pelanggan dengan konsep yang sama.

KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE

- Mereka menawarkan kepada pelanggan untuk membuat sepatu dari bahan lain yang sudah tidak terpakai, misalnya bahan kulit bekas dari ikat pinggang atau potongan kain bekas.
- Bahan tersebut didapatkan langsung dari pelanggan yang membawanya ke toko. Bagi pelanggan yang membawa bahan tersebut akan mendapat potongan harga.
- Yeboah dan Peter menggunakan semua pendekatan tersebut untuk menopang bisnisnya karena mereka tidak mengetahui apa yang diinginkan pasar atau konsumennya. Mereka bereksperimen dengan sumber-sumber atau material yang ada di sekitar konsumennya tersebut.

KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE

- Mereka menawarkan kepada pelanggan untuk membuat sepatu dari bahan lain yang sudah tidak terpakai, misalnya bahan kulit bekas dari ikat pinggang atau potongan kain bekas.
- Bahan tersebut didapatkan langsung dari pelanggan yang membawanya ke toko. Bagi pelanggan yang membawa bahan tersebut akan mendapat potongan harga.
- Yeboah dan Peter menggunakan semua pendekatan tersebut untuk menopang bisnisnya karena mereka tidak mengetahui apa yang diinginkan pasar atau konsumennya. Mereka bereksperimen dengan sumber-sumber atau material yang ada di sekitar konsumennya tersebut.

KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE

- Meskipun sepatu yang dibuat berasal dari bahan daur ulang, Yeboah dan Peter memastikan bahwa sepatu yang mereka buat tidak kalah fashionable dari sepatu lainnya.
- Pelanggan pertama mereka adalah orang-orang yang ada disekitar mereka. Mereka datang, membeli sepatu, dan menceritakan ke teman-teman mereka sehingga Yeboah dan Peter tidak melakukan promosi atau iklan apa pun.
- Seiring dengan bertambahnya permintaan dari pelanggan, Yeboah dan Peter membutuhkan lebih banyak tenaga kerja, tetapi mereka tidak memiliki uang yang cukup untuk membayar tenaga kerja tersebut.

KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE

- Dengan keterbatasannya, mereka memiliki ide untuk membuat program magang bagi siapa saja yang mau belajar membuat sepatu. Mereka menawarkan program tersebut ke sekolah, universitas, dan komunitas masyarakat lokal di Ghana.
- Masyarakat yang mengikuti program magang tersebut akan mendapatkan keterampilan khusus dan sertifikat dari Yeboah dan Peter, sedangkan Yeboah dan Peter mendapatkan tenaga kerja secara gratis untuk membuat sepatunya.
- Yeboah dan Peter berhasil membuat bisnis yang bergerak di bidang sosial yang tidak hanya menguntungkan, tetapi juga mengajarkan keahlian dan seni dari berwirausaha kepada para pemuda atau masyarakat di Ghana. Akhirnya, setelah satu tahun berjalan, “KolikoWear” mendapatkan keuntungan.

ANALISIS KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE

- Dalam contoh kasus kedua kisah Yeboah dan Peter, dapat diketahui bahwa Yeboah dan Peter juga menerapkan prinsip effectuation yang lain.
- Mereka berkolaborasi dengan banyak orang untuk mendapatkan bahan baku dan memanfaatkan tenaga magang untuk mengerjakan sepatunya.
- Prinsip yang dipakai tersebut adalah prinsip crazy quilt, yang pada intinya adalah melakukan kolaborasi sebanyak-banyaknya.

ANALISIS KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE

- Dengan keterbatasan material dan kondisi kota yang banyak sampah dan barang bekas, Yeboah dan Peter juga memanfaatkan semua itu sebagai bahan baku.
- Dalam prinsip effectuation, yang mereka lakukan mengacu pada konsep lemonade; artinya adaptasi, adaptasi, dan adaptasi.

ANALISIS

KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE

- Pada akhirnya, apa yang dilakukan Yeboah dan Peter mengantarkan usaha mereka sebagai suatu gerakan sosial yang dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
- Banyak masyarakat yang terinspirasi, lalu membuka usaha dan lapangan pekerjaan baru. Takoradi sekarang tidak hanya menjadi kota yang memproduksi minyak saja, melainkan memproduksi sepatu, tas, baju, dan lain-lain. Masalah pengangguran yang besar di Takoradi pun menjadi berkurang.

ANALISIS KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE

- Walaupun “KolikoWear” sudah menjadi gerakan masyarakat, konsep usaha dan arah pengembangan tetap ditentukan oleh Yeboah dan Peter.
- Prinsip yang dipakai tersebut adalah pilot the plane, yang berfokus pada keberanian mengambil keputusan dan bertindak daripada sekedar mengikuti pasar.

ANALISIS KISAH YEBOAH DAN PETER ANOWIE

- Yeboah dan Peter tidak hanya mempraktikkan effectuation, tetapi mereka juga mengajarkannya untuk memberdayakan para karyawannya.

Yeboah berkata:

- “Kami tunjukkan kepada mereka bahwa tidak peduli sekecil apa pun Anda, Anda dapat menggerakkan suatu gunung jika Anda bekerja sama dengan orang lain.”



Universitas
Pembangunan Jaya

