

Sifat Efektuasi dalam Penerapan *Great Leader Organization* pada Rumah Makan Ma Ecot

Rega Ramadhan

Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, FISIP, Universitas Padjadjaran, Bandung, Indonesia.

Abstract

A great leader must be able to understand or be able to observe the behavior of his employees in an effort to encourage the performance and productivity of the employee even to make the employee a reliable person and become a leader. This study aims to identify how to recognize great leaders in a company or organization and how leaders deal with uncertain situations in the future. This research data collection technique is mainly for primary data, namely using the interview method. The object of research is the manager of Ma Ecot Restaurant, Mr. Asep Fahmi. The manager of the Ma Ecot Restaurant has proven that the value of effectuation in his leadership is in this Asep Fahmi man. Mr. Asep Fahmi as the manager of Ma Ecot Restaurant currently has five elements of value in effectuation.

Keywords: great leader; effectuation; ma ecot restaurant; organization.

Abstrak

Pemimpin yang hebat harus dapat mengerti atau dapat mengamati perilaku karyawannya dalam usaha mendorong kinerja dan produktivitas karyawan tersebut bahkan hingga menjadikan karyawan tersebut menjadi seseorang yang dapat diandalkan dan menjadi seorang pemimpin. Penelitian ini bertujuan untuk mengenali bagaimana mengenali great leader dalam suatu perusahaan atau organisasi dan bagaimana pemimpin menghadapi situasi yang tidak pasti kedepannya. Teknik pengumpulan data penelitian ini terutama untuk data primer yaitu menggunakan metode wawancara. Objek penelitian adalah manajer Rumah Makan Ma Ecot yaitu bapak Asep Fahmi. Manajer Rumah Makan Ma Ecot ini membuktikan bahwa nilai efektuasi dalam kepemimpinan beliau ada dalam diri seorang bapak Asep Fahmi ini. Bapak Asep Fahmi selaku manajer Rumah Makan Ma Ecot saat ini memiliki kelima unsur nilai dalam efektuasi.

Kata Kunci: pemimpin hebat; efektuasi; rumah makan ma ecot; organisasi.

Corresponding author. regaramadhan777@gmail.com

History of article. Received: April 2022, Revision: Juni 2022, Published: September 2022

PENDAHULUAN

Dewasa ini, kepemimpinan dan manajemen sering disamakan. Sebenarnya, "kepemimpinan" dan "manajemen" adalah dua hal yang berbeda. Namun, keduanya saling melengkapi dan melengkapi, dan keduanya penting bagi keberhasilan organisasi. (Ervin dan Hotlan Siagian, 2017). Semua orang mampu jadi pemimpin, tapi tak semua orang bisa menjadi pemimpin yang baik. Sejak awal peradaban manusia, pasti ada sosok yang dianggap sebagai pemimpin. Entah itu di skala paling kecil, yaitu kepala keluarga, kepala desa, raja, hingga presiden. Bahkan dalam kelompok bermain anak-anak pasti ada satu orang yang menonjol dan dianggap sebagai "pemimpin" kelompoknya.

Dalam kehidupan modern, pemimpin juga ditemukan di lingkungan sekolah, universitas, dan tempat bekerja. Pemimpin menjadi panutan dan penentu apa yang akan dilakukan kelompok yang berada di bawahnya. Tapi tidak semua pemimpin itu baik dan punya karakter yang bisa dicontoh. Lalu seperti apa pemimpin yang baik? Apakah harus lemah lembut terhadap kelompok yang dipimpinnya atau justru harus selalu tegas agar bisa dituruti oleh semua orang?

Pemimpin merupakan penentu arah dari perusahaan atau biasa disebut "decision maker" dalam perusahaan yang artinya setiap keputusan yang diambil oleh pemimpinnya akan berpengaruh langsung terhadap karyawannya yaitu apa yang akan dilakukan oleh karyawannya serta bagaimana karyawan

tersebut harus bertindak. Pemimpin yang hebat / *great leader* harus dapat mengerti atau dapat mengamati perilaku karyawannya dalam usaha mendorong kinerja dan produktivitas karyawan tersebut bahkan hingga menjadikan karyawan tersebut menjadi seseorang yang dapat diandalkan dan menjadi seorang pemimpin.

Fenomena saat ini sebagian orang, dan stigma yang berlaku di masyarakat, menganggap bahwa pemimpin digambarkan sebagai sosok yang kuat dan karismatik. Penggambaran ini menunjukkan bahwa pemimpin tak boleh memiliki sifat cela yang terlihat. Pemimpin harus mendemonstrasikan kekuatannya serta otoritasnya yang mutlak di hadapan pengikutnya. Pendekatan seperti itu lebih bersifat top-down, artinya pemimpin harus diikuti dan mereka punya segala solusi. Pendekatan kepemimpinan ini juga efektif dalam pemberdayaan karyawan menjadi lebih maksimal. Pemimpin berperan sebagai mentor dan coach dalam membantu anggota tim mencapai tujuan kerjanya.

Pada Penelitian sebelumnya yang berjudul "Analisis Gaya Kepemimpinan dan Nilai Kepemimpinan Direktur PT Media Rajawali Indonesia" karya Ervin dan Hotlan Siagian. Pada penelitian ini menggunakan analisis gaya kepemimpinan untuk mengetahui baik tidaknya suatu pemimpin dan nilai-nilai yang ada dalam diri seorang pemimpin. Hasil dari penelitian ini adalah Gaya kepemimpinan yang diterapkan oleh Vesy Ongady selaku direktur pada PT Media Rajawali Indonesia didominasi oleh gaya kepemimpinan transformasional, hal tersebut dibuktikan oleh cara pendelegasian wewenang, pengambilan keputusan, keterbukaan informasi, dan respon terhadap kesalahan. Namun demikian ada juga sebagian kecil dari indikator yang ditetapkan peneliti, Vesy Ongady menerapkan gaya kepemimpinan autentik yang dibuktikan dengan cara beliau dalam membangun hubungan dengan karyawan serta asumsi beliau terhadap hubungannya kepada karyawannya. *Gap* dari penelitian ini adalah

tidak menghubungkan sikap dan nilai kepemimpinan dengan tujuan yang dimiliki atau disebut *Effectuation*. *Effectuation* atau Efektuasi adalah sebuah ide dengan keinginan untuk mencapai tujuan seorang entrepreneur dalam menghadapi situasi tidak pasti.

Penelitian ini bertujuan untuk mengenali bagaimana mengenali *great leader* dalam suatu perusahaan atau organisasi dan bagaimana pemimpin menghadapi situasi yang tidak pasti kedepannya, tetapi pada tulisan ini penulis akan meneliti bapak Asep Fahmi sebagai manajer di salah satu rumah makan terkenal di Bandung yaitu Rumah Makan Ma Ecot. Penelitian ini akan menyajikan pembahasan orisinal dengan menganalisis ide efektifitas dalam diri seorang pemimpin.

METODE

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan metode penelitian yang akan digunakan adalah metode studi kepustakaan/studi literatur. Studi Kepustakaan adalah teknik pengumpulan data dengan cara menelaah berbagai buku, catatan, literatur, serta laporan yang berkaitan dengan topik yang ingin dibahas (Nazir, 1988). Penulis perlu membaca berbagai buku, artikel, dan jurnal yang mendukung dengan topik yang dibahas, menganalisis, dan mengaitkannya dengan teori yang dijadikan landasan untuk membentuk sebuah jawaban baru dalam jurnal ini.

Teknik pengumpulan data penelitian ini terutama untuk data primer yaitu menggunakan metode wawancara. Menurut Lexy J Moleong (1991:135) bahwa wawancara dengan tujuan percakapan tertentu. Dalam metode ini peneliti dan responden berhadapan langsung (tatap muka) dan tidak langsung untuk mendapatkan data secara lisan dengan mendapatkan informasi target yang dapat mengklarifikasi masalah pemeriksaan. Wawancara yang dilakukan adalah kepada pihak Rumah Makan Ma Ecot. Teknik penentuan informan yang dilakukan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah

teknik purposive sampling. Menurut Sugiyono, “teknik purposive sampling adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu” (Sugiyono, 2010:300).

Informan (narasumber) penelitian adalah seseorang yang memiliki informasi mengenai objek penelitian tersebut. Informan dalam penelitian ini yaitu berasal dari wawancara. Dalam penelitian ini menentukan informan dengan menggunakan teknik purposive, yaitu dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu, yang benar-benar menguasai suatu objek yang peneliti teliti. Informan yang dijadikan narasumber dalam penelitian ini adalah Bapak Asep Fahmi selaku manajer dan juga orang yang paham mengenai seluk beluk Rumah Makan Ma Ecot.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil dan Perjalanan Rumah Makan Ma Ecot

Tabel 1. Sejarah Organisasi Rumah Makan Ma Ecot

Periode Tahun	Perkembangan
1933 – 1979	Rumah Makan Ma Ecot pertama kali didirikan pada 23 Oktober 1933, oleh Ma Ecot sendiri.
1980 – 2011	Ma Ecot pun memutuskan untuk membuka cabangnya di daerah Nagreg, Kab. Bandung.
2012 – 2018	Melakukan ekspansi, dengan membuka cabang secara <i>mobile</i> (dengan menggunakan mobil)
2020 – Sekarang	Bisnis Ma Ecot bertahan selama 80 tahun dari generasi ke-1 sampai saat ini generasi ke-4

Sumber: Hasil wawancara yang dilakukan sampai tahun 2021

Menurut hasil wawancara terhadap manajer Rumah Makan Ma Ecot menjelaskan bahwa Rumah Makan Ma Ecot merupakan salah satu rumah makan khas Sunda yang terletak di Jl. Raya Bandung Garut KM 36 (Nagreg), Kab. Bandung. Rumah Makan ini sangat terkenal dengan menu khasnya, yaitu pindang ikan mas, yang kini lebih dikenal sebagai “Pindang Pusaka Ma Ecot”. Rasa yang khas dari pindang pusaka ini sudah cukup terkenal di daerah Priangan. Rumah Makan Ma Ecot pertama kali didirikan pada

23 Oktober 1933, oleh Ma Ecot sendiri. Mulanya, menu andalannya, berupa pindang ikan hanya dijajakan secara keliling, hingga kemudian beliau pun membuka warung kecil yang terletak di daerah Cikajang, Garut. Usaha ini pun terus mengalami kemajuan pesat, hingga akhirnya pada tahun 1980, Ma Ecot pun memutuskan untuk membuka cabangnya di daerah Nagreg, Kab. Bandung. Cabang ini didirikan oleh cucu dari Ma Ecot sendiri, atau merupakan generasi ke-3 dari Ma Ecot. Dikarenakan tingginya permintaan dari Kota Bandung, maka pada tahun 2012, Bapak Asep Fahmi, yang merupakan keturunan generasi ke-4 dari Ma Ecot, pada akhirnya memutuskan untuk melakukan ekspansi, dengan membuka cabang secara *mobile* (dengan menggunakan mobil) Alasan dipilihnya cabang yang *mobile* ini karena jauh lebih fleksibel jika dibandingkan dengan membuka cabang baru di Kota Bandung.

A. Analisis Efektuasi / Effectuation Analysis

Seorang pemimpin yang hebat akan mengetahui arah dan tujuan organisasinya akan berada dan ditempatkan dimana, jika lingkungan sekitar organisasi sedang ada perubahan pemimpin hebat dapat mengarahkan organisasinya dengan dorongan untuk memperbaiki keadaan dan kehidupan dengan memungkinkan penciptaan organisasi. Suatu produk, market, jasa dan ide-ide baru inovatif yang merupakan seperangkat prinsip-prinsip pengambilan keputusan yang dilakukan oleh seorang pemimpin dalam menghadapi situasi tidak pasti, yang menggambarkan pengambilan keputusan berdasarkan pada prediksi kausalitas (*causality*) sehingga efektuasi menjadi penting karena efektuasi merupakan logika yang dapat digunakan baik para pemimpin pemula maupun yang sudah berpengalaman dalam memulai setiap bisnis yang sangat sulit diprediksi untuk mengurangi biaya kegagalan dari seorang pemimpin. Ada lima unsur dalam nilai efektuasi seperti *bird in hand*, *affordable loss*, *lemonade principle*, *crazy quilt*, dan *pilot in the plane*. Lalu bagaimana nilai – nilai

efektuasi yang tertanam dalam diri bapak Asep Fahmi selaku pemilik Rumah Makan Ma Ecot saat ini.

Yang pertama adalah *bird in hand*, ungkapan dalam lingkungan di Amerika yang berarti tentang apa saja yang dimiliki oleh kita. Apa saja yang ada di tangan kita sebetulnya. Ini bicara tentang tiga hal, yaitu siapa diri kita, yang kedua adalah apa yang bisa kita lakukan, dan yang ketiga adalah siapa saja yang kita kenal. Bapak Asep Fahmi cicit dari Ma Ecot (Generasi ke-4 dari keturunan Ma Ecot). Beliau pun menyadari tingginya permintaan atas pindang Ma Ecot di Kota Bandung. Maka pada tahun 2012, beliau pun memberanikan diri untuk mundur dari profesinya sebagai *supplier* ayam *broiler*, untuk fokus pada pembukaan cabang mobile dari Rumah Makan Ma Ecot.

Kedua, *affordable loss*, artinya sejauh mana seorang pemimpin itu siap menanggung kerugian, setiap usaha pasti ada resiko, dan resiko itu beraneka ragam, bisa resiko uang, resiko waktu, bisa resiko tenaga, dan sebagainya. Ketika seseorang mau melakukan sebuah usaha, mau mengembangkan bisnisnya lebih besar lagi, tentunya juga menghadapi resiko yang sama. Meskipun sudah memiliki profesi yang lebih menjanjikan sebagai *supplier* ayam *broiler* di Carrefour, namun beliau lebih rela mundur dari profesi tersebut demi meneruskan kejayaan Rumah Makan Ma Ecot, serta untuk memanfaatkan tingginya peluang pasar di Kota Bandung. Selain itu, meskipun beliau sudah memegang nama besar Ma Ecot yang sudah terkenal di daerah Priangan, bukan berarti tidak ada tantangan ataupun ancaman sama sekali. Karena, beliau sempat menghadapi beberapa kendala, misalnya beliau harus menghadapi rumah makan di sekitarnya yang merasa tersaingi atau bahkan terganggu dengan keberadaan Ma Ecot di sekitar mereka, meski akhirnya masalah tersebut dapat teratasi.

Ketiga *lemonade principle*, ungkapan yang ada di Amerika, yaitu ketika hidup terasa seperti lemon, lemon berarti kecut,

yang rasanya kecut, buatlah menjadi lemonade. Lemonade itu limun. Seorang pemimpin harus memiliki kreatifitas, harus punya mental yang tahan uji. Kalau pun ada situasi yang tidak pasti, yang tidak enak, bisa membuatnya menjadi sesuatu yang berguna, berpeluang bagi dia. Jadi artinya dia tetap punya cara untuk mengatasi problem-problem yang dihadapi. Ini adalah prinsip yang ketiga. Tampaknya mungkin sederhana, tapi ini adalah kunci yang penting. Kita tahu banyak orang mengatakan, "Di setiap masalah ada peluang". Tidak semua orang bisa melihat, berpikir bahwa sebuah masalah itu adalah peluang. Pemimpin harus bisa mengubah sesuatu yang tidak enak ini, situasi yang tidak pasti, dia harus mengontrolnya supaya ia bisa menghasilkan sesuatu peluang yang menguntungkan bagi dirinya. Ketika beliau sadar mengenai tingginya peluang untuk membuka cabang di Kota Bandung, beliau pun menyadari bahwa sangat tidak *feasible* jika harus mendirikan cabang berupa restoran baru. Hal ini berkaca dari pengalaman sebelumnya, yang mana beliau pernah berusaha untuk membuka cabang dengan cara mengontrak pada salah satu tempat, namun karena biaya sewa yang semakin meningkat, maka akhirnya diputuskan bahwa cabang tersebut harus tutup. Untuk memastikan bahwa pasar bisa tetap dimasuki tanpa harus mendirikan restoran baru, maka beliau pun memutuskan untuk membuka cabang yang bersifat mobile, dengan memanfaatkan mobil minibus yang telah ia miliki sebelumnya.

Selanjutnya keempat adalah *crazy quilt*, kemampuan seorang pemimpin membangun *network* atau jaringan dengan pihak-pihak yang lain, jadi banyak-banyak pihak seperti pecahan-pecahan perca-perca kain ini dia kumpulkan, dia jadikan satu sehingga berguna buat dia. Bentuk ikatan seperti *partnership* dengan orang lain dan organisasi akan membuat komitmen yang nyata untuk menciptakan masa depan produk, bisnis, pasar tersebut. Beliau berpendapat bahwa karena membawa nama besar Ma Ecot yang cukup dikenal di daerah Priangan (termasuk

Bandung), maka tidak mudah bagi Grup Ma Ecot secara umum, dan bagi beliau secara khusus, untuk membangun relasi yang lebih luas lagi, bahkan beliau benar-benar menutup peluang kerjasama dengan pihak eksternal. Hal ini dilakukan karena untuk menjaga resep rahasia dari Pindang Pusaka Ma Ecot, yang sudah turun temurun dijaga keasliannya. Oleh karena itu, walaupun harus membangun jaringan, ia lebih memilih untuk bekerjasama dengan pihak keluarganya sendiri.

Terakhir adalah *pilot in the plane*, Kita menganggap bahwa hidup kita ini adalah sebuah pesawat dimana kita adalah pilotnya. Maka, kita lah yang menentukan pesawat kita ini mau ke mana. Kita harus bisa mengontrol kemana kita mau menuju. Seorang pemimpin harus tahu. Dia harus punya determinasi. Maka saya harus mencapai hal itu. Jangan sampai misalnya ada halangan, mundur. Semua ini sebetulnya membutuhkan sebuah keterampilan. Setelah merasakan banyak manis dan pahitnya usaha beliau untuk mendirikan cabang Ma Ecot yang *mobile*, kini beliau merasakan bahwa dengan dibukanya cabang ini, dapat memenuhi permintaan dari pelanggan yang tinggi, tanpa harus mengarahkan mereka menuju cabang di Nagreg. Bahkan sudah banyak pelanggan yang setia menjadi langganan Ma Ecot cabang mobile ini. Meskipun terkesan lebih sederhana jika dibandingkan dengan cabang Nagreg, tetapi profitnya menjadi lebih stabil dengan pembukaan cabang ini, bahkan jika dibandingkan dengan cabang Nagreg sekalipun.

KESIMPULAN

Nilai kepemimpinan seorang pemimpin bisa diketahui dari bagaimana seorang pemimpin mengetahui lingkungan dan dampak dari lingkungan terhadap organisasi atau perusahaannya. Dengan mengetahui resiko yang ada, pemimpin mengetahui bagaimana dia dapat mengontrol perusahaannya dengan mengambil keputusan dari situasi yang tidak pasti tersebut. Manajer Rumah Makan Ma Ecot ini membuktikan bahwa nilai efektivitas dalam kepemimpinan

beliau ada dalam diri seorang bapak Asep Fahmi ini.

Bapak Asep Fahmi selaku manajer Rumah Makan Ma Ecot saat ini memiliki kelima unsur nilai dalam efektivitas. Seperti bagaimana beliau mengenali siapa dirinya, apa yang dimiliki dan apa yang bisa dilakukan dengan hal beliau miliki tersebut, pengalaman sebelumnya sebagai *supplier* ayam *boiler* membuatnya paham tentang lingkungan bisnisnya. Beliau pun setelah mundur dari pekerjaan sebelumnya agar meraih peluang yang lebih tinggi jika menjadi manajer selanjutnya di Rumah Makan Ma Ecot dengan resiko yang sudah ada. Ketika beliau sadar mengenai tingginya peluang untuk membuka cabang di Kota Bandung, beliau pun menyadari bahwa sangat tidak *feasible* jika harus mendirikan cabang berupa restoran baru. Bagaimana beliau memilih untuk tertutup dengan pihak luar dan bekerjasama dengan pihak lain agar resep turun temurun yang sudah dipegang tetap terjaga. Dengan mendirikan cabang baru yaitu cabang *mobile*, Rumah Makan Ma Ecot dapat memenuhi permintaan tinggi yang sebelumnya susah untuk didapat.

Rekomendasi yang penulis dapat sampaikan adalah bahwa setiap pemimpin memiliki nilai efektivitas dimana pemimpin mengetahui resiko dari lingkungan yang tidak pasti dan dapat menemukan solusi dan mengontrolnya. Jadi ada baiknya jika seorang pemimpin mengetahui kelima unsur efektivitas tersebut agar dapat memudahkan dalam mengontrol resiko dari ketidakpastian lingkungan organisasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi, 2002. *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta : PT. Rineka Cipta.
- Ebert, Ronald J. , Griffin Ricky W., 2015. *Pengantar Bisnis*, edisi kesepuluh,
- Ervin dan Hotlan Siagian. 2017. *Analisis Gaya Kepemimpinan dan Nilai*

- Kepemimpinan Direktur PT Media Rajawali Indonesia.
- Frinces, Z. Heflin. 2011. *Be an Entrepreneur*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Ichak Adizes. 1989. *Corporate Lifecycles : How and Why Corporations Grow and Die and What to do About It*. Prentice Hall Inc., New Jersey
- Jansen Sinamo. 2005. *8 Etos Kerja Profesional*. Jakarta: PT. Spirit Mahardika.
- Jones, G. R. (2013). *Organizational Theory, Design, and Change (7th Ed.)*. Boston, MA: Pearson/Prentice Hall Company.
- Kazanjian, R.K. (1988). Relation of dominant problems to stages of growth in technology-based newventures. *Academy of Management Journal*, 31,257–279.
- Kazanjian, R.K. and Drazin, R. (1989). An empirical test of a stage of growth progression model. *Management Science*, 35, 1489–1503.
- Kazanjian, R.K. and Drazin, R. (1990). A stage-contingent model of design and growth for technologybased new ventures. *Journal of Business Venturing*,5, 137–150.
- Methods Sourcebook, Edition 3. USA: Sage Publications. Terjemahan Tjetjep Rohindi Rohidi, UI-Press.
- Miles, M.B, Huberman, A.M, dan Saldana, J. 2014. *Qualitative Data Analysis*, A
- Moleong, Lexy J. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif*, cetakan ke-36, Bandung : PT.
- Robbins S.P. 2015. *Organizational Behavior*. Jakarta : Salemba.
- Setiawan, B.R. & Susanto, H. 2018. Perencanaan Suksesi pada Perusahaan Keluarga di Uni-versitas Ciputra Surabaya. *Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis*, 2(6), 690–696.
- Stubbart, C.I. and Smalley, R.D. (1999). The deceptive allure of stage models of strategic processes. *Journal of Management Inquiry*, 8, 273 –287.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung :