

SIKAP MENTAL WIRAUSAHAWAN DALAM MENGHADAPI PERKEMBANGAN ZAMAN

Sunarso

Fakultas Ekonomi Universitas Slamet Riyadi Surakarta

ABSTRACT

A needed matter by someone which wish entrepreneur is never give up attitude to situation to realize human being which is taught to be needed by patience, healthy spiritual and corporeal manful. Efficacy can be reached by dint of hard work by majoring personal strength in effort reach the target of life. In reaching target, hence do not always go well as desired.

Many barrier and barricade which possibly will be met to overcoming it, hence needed by creative and constructive idea. With such idea hence someone will quickly and wise in taking needed action. Creative idea will assist someone to recognize risk, so that can draw up to with refer to effort to minimize the risk

Keywords: *entrepreneur, UKM development, corporate world, business.*

PENDAHULUAN

Wirausaha merupakan istilah yang diterjemahkan dari kata *entrepreneur*. Dalam Bahasa Indonesia, pada awalnya dikenal istilah wiraswasta yang mempunyai arti berdiri di atas kekuatan sendiri. Istilah tersebut kemudian berkembang menjadi wirausaha, dan *entrepreneurship* diterjemahkan menjadi kewirausahaan. (Kamus Manajemen – LPPM). Wirausaha mempunyai arti seorang yang mampu memulai dan atau menjalankan usaha.

Definisi lain tentang wirausaha disampaikan oleh Say, yang menyatakan bahwa seorang wirausaha adalah orang yang mampu melakukan koordinasi, organisasi dan pengawasan. Seorang wirausaha adalah orang yang memiliki pengetahuan yang luas tentang lingkungan dan membuat keputusan-keputusan tentang lingkungan usaha, mengelola sejumlah modal dan menghadapi ketidakpastian untuk meraih keuntungan.

Keputusan seseorang untuk terjun dan memilih profesi sebagai seorang wirausaha didorong oleh beberapa kondisi. Kondisi-kondisi yang mendorong tersebut adalah : (1) orang tersebut lahir dan atau dibesarkan dalam keluarga yang memiliki tradisi yang kuat di bidang usaha (*confidence modalities*), (2) orang tersebut berada dalam kondisi yang menekan, sehingga tidak ada pilihan lain bagi dirinya selain menjadi wirausaha (*tension modalities*), dan (3) seseorang yang memang mempersiapkan diri untuk menjadi wirausahawan (*emotion modalities*).

Penelitian yang dilakukan oleh Mc Slelland (1961) di Amerika Serikat menunjukkan bahwa 50% pengusaha yang menjadi sampel penelitiannya (diambil secara acak) berasal dari keluarga pengusaha. Penelitian yang dilakukan oleh

Sulasmi (1989) terhadap 22 orang pengusaha wanita di Bandung juga menunjukkan bahwa sekitar 55% pengusaha tersebut memiliki keluarga pengusaha (orang tua, suami, atau saudara pengusaha). Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Mu'minah (2001) atas 8 orang pengusaha paling sukses di Pangandaran menunjukkan bahwa semua pengusaha tersebut memulai usahanya karena keterpaksaan.

Pada kategori yang ketiga (*emotion modalities*), menurut Muhandri (2002), merupakan pengusaha yang umumnya memiliki tingkat pendidikan yang tinggi. Orang yang masuk dalam kategori ini memang mempersiapkan diri untuk menjadi seorang wirausaha, dengan banyak mempelajari keilmuan (akademik) yang berkaitan dengan dunia usaha. Dalam kategori ini terdapat pengusaha yang langsung memulai usahanya (merasa cukup dengan dasar-dasar keilmuan yang dimiliki) dan ada yang bekerja terlebih dahulu untuk memahami dunia usaha secara riil.

Era krisis ekonomi yang melanda Indonesia (tahun 1997) menyebabkan banyak industri besar tumbang. Hal ini membuka mata pemerintah Indonesia berkaitan dengan timpangnya struktur usaha (industri) yang terlalu memihak pada industri besar. Pada era reformasi (pasca krisis) terjadi kondisi sebaliknya, yaitu terjadi Euforia berkaitan dengan pengembangan usaha kecil dan menengah. Banyak sekali usaha pemerintah (terutama dana) yang dicurahkan untuk pengembangan sektor ini (dana Jaring Pengaman Sosial, kredit lunak dari Bank Pemerintah, program pendampingan usaha dan sebagainya).

Pembinaan dan Menumbuhkan

Berbagai alternatif pendekatan pembinaan dan penumbuhan jiwa wirausaha pada dasarnya dapat dilakukan jangka pendek dan jangka panjang. Dalam jangka pendek dapat dilakukan terutama dengan pencintaan iklim yang kondusif yang *favourable* bagi generasi muda. Sedangkan dalam jangka panjang berkaitan dengan pengembangan kualitas sumber daya manusia. Pada kenyataannya, usaha kecil mampu tetap bertahan dan mengantisipasi kelesuan perekonomian yang diakibatkan inflasi maupun berbagai faktor penyebab lainnya (Subanar, 2001).

Usaha kecil diberbagai daerah mempunyai karakteristik yang tidak sama, meskipun secara umum profil mereka tidak berbeda. Untuk itu perlu disusun tipologi usaha kecil dan berbagai prototipe usaha kecil. Dengan demikian nantinya akan diperoleh pendekatan yang tepat untuk pengembangan mereka. Kegiatan bisnis berskala kecil memberikan pertumbuhan dan laba yang potensial (Longenecker, 2001).

Program-program pengembangan terhadap usaha kecil berupa pelatihan dalam bidang manajemen, peningkatan akses informasi mengenai pasar dan permodalan. Realisasi dari penyuluhan ditujukan kepada sektor usaha kecil yang berpotensi berkembang baik yang sudah ada maupun yang baru berdiri. Tahap awalnya dapat mengikuti pola kemitraan melalui model sub kontrak, baik keterkaitan ke belakang (*backward linkage*) maupun keterkaitan ke depan (*forward*

linkage). Hal ini dilakukan untuk mengurangi risiko kegagalan usaha kecil tersebut (Maryatmo dan Susilo, 1996). Kondisi yang dicapai oleh usaha kecil tidak terlepas dari kemampuan untuk menentukan investasi dan modal yang diperlukan, perputaran modal (kemampuan mengembalikan pinjaman) dan komoditas yang dipilih memiliki pasar yang jelas yaitu jenis produk dan kualitasnya.

Satu-satunya perjuangan atau cara untuk mewujudkan manusia yang mempunyai moral, sikap dan keterampilan adalah dengan pendidikan. Sehingga wawasan individu menjadi lebih percaya diri, bisa memilih dan mengambil keputusan yang tepat, meningkatkan kreativitas dan inovasi, membina moral, karakter, intelektual, serta akhirnya mampu berdiri sendiri, peningkatan kualitas sumber daya manusia yang lain (Soemanto, 1992).

Keberhasilan pengembangan sektor usaha kecil sangat tergantung pada beberapa faktor (Maryatmo dan Susilo, 1996) :

1. Adanya keterpaduan dan koordinasi dari unsur-unsur (pemerintah, perguruan tinggi, lembaga keuangan, usaha besar) yang mempunyai komitmen tinggi atas keberhasilan usaha kecil.
2. Usaha kecil yang akan dikembangkan juga harus merupakan usaha kecil yang mempunyai kemauan untuk maju, mandiri, siap bekerja sama dengan pihak lain dan pengelolanya mempunyai jiwa kewirausahaan yang besar.
3. Program-program yang disusun harus memperhatikan situasi dan kondisi setempat, serta disesuaikan dengan kemampuan dan kekhasan usaha kecil yang akan dikembangkan.

Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah yang sudah ada

Menurut Hubeis (1997), pengembangan bisnis oleh perusahaan (termasuk industri kecil) pada awalnya ditentukan oleh kemampuan untuk mengidentifikasi (diagnosis) pengelolaan produksi (metode dan kerjasama tim) atas faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) melalui analisis SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunities dan Threats*). Dengan analisis ini didapatkan tahapan seperti menilai keadaan, menentukan tujuan dan memutuskan (pemilihan dan evaluasi kegiatan).

Teknik diagnosis industri kecil salah satunya adalah menggunakan metode PRECOM (*Pre-Commercialization*) atau refleksi pemasaran yang didukung oleh perangkat analisis sistematis seperti analisis fungsional, analisis proses dan analisis strategi (Hubeis, 1997). Dari teknik diagnosis yang saling mendukung dan melengkapi tersebut diperoleh beberapa peubah penting dari hal yang dikaji (kondisi umum dan rencana aksi), yaitu definisi komersial produk, positioning produk/perusahaan di pasar produk, identifikasi dari ragam produksi suatu produk, diagnosis fakta produksi dan komersialisasi, serta tindak lanjut pengembangan produk.

Diagnosis ini mutlak diperlukan untuk mengidentifikasi karakteristik dari produk yang dihasilkan (keunggulan yang telah ada atau memungkinkan untuk dikembangkan), pasar yang telah dimasuki (peluang pengembangan dan kemampuan tambahan yang diperlukan), teknologi yang digunakan (optimalisasi

penggunaan teknologi disesuaikan dengan karakteristik industri kecil tersebut), akses bahan baku dan asupan lainnya (kendala yang dihadapi dan kemungkinan pemecahannya), modal yang terserap (optimalisasi kebutuhan modal disesuaikan dengan peluang pasar), serta aspek manajerial pengelolaan (pembukuan, organisasi dan sebagainya.)

Diagnosis yang baik akan menghasilkan tipologi industri kecil berdasarkan peluang pengembangannya. Dari tipologi ini dapat disusun suatu strategi pengembangan yang spesifik sesuai dengan tipologi yang dimiliki oleh industri kecil tersebut. Jika strategi pengembangannya (ingin menjadi seperti apa dan kapan pencapaiannya) sudah jelas, maka program pembinaan yang diberikan oleh pemerintah juga tidak akan salah sasaran.

Sebagai ilustrasi, industri kecil yang sudah pasarnya sudah maksimum, akan diberikan pembinaan dengan tujuan untuk bertahan, atau membuat differensiasi produk. Industri kecil yang ingin memasuki segmen pasar menengah ke atas, diberikan pembinaan yang berkaitan dengan tujuan peningkatan mutu produk dan pelayanan. Pengusaha kecil yang memiliki tingkat pendidikan terbatas akan diberikan pembinaan berkenaan dengan aspek manajerial, dan seterusnya.

Strategi Penciptaan Wirausaha Baru yang Tangguh

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Amerika Serikat dan di Indonesia (seperti yang telah disebutkan di atas), mayoritas pengusaha yang sukses berasal dari keluarga dengan tradisi yang kuat di bidang usaha (bisnis). Sehingga dapat digarisbawahi bahwa kultur (budaya) berwirausaha suatu keluarga atau suku atau bahkan bangsa sangat berpengaruh terhadap kemunculan wirausaha-wirausaha baru yang tangguh.

Kultur ini tidak dapat ditanamkan dalam sekejap. Harus ada program yang terpadu untuk menanamkan jiwa wirausaha sejak dini kepada anak-anak. Meskipun penulis belum melakukan penelitian terhadap persepsi siswa-siswa sekolah di Indonesia, tetapi dari pengamatan dan wawancara dengan beberapa siswa (termasuk siswa sekolah kejuruan) sedikit sekali persentase dari mereka yang ingin menjadi wirausaha. Atau pertanyaan yang penulis ajukan kepada beberapa orang tua (mungkin termasuk penulis), penulis mendapat jawaban bahwa sedikit sekali orang tua yang ingin anaknya menjadi wirausaha (kecuali orang tuanya berprofesi sebagai pengusaha).

Kultur beberapa suku di Indonesia memang mengagungkan profesi wirausaha sehingga banyak wirausaha tangguh yang berasal dari suku tersebut. Namun secara umum kultur masyarakat Indonesia masih mengagungkan profesi yang relatif “tanpa risiko” (misalnya menjadi pegawai negeri, ABRI atau bekerja di perusahaan besar). Penulis mengakui bahwa pernyataan ini baru sebatas hipotesa yang harus dibuktikan kebenaran dan keabsahannya. Pada tataran ini pemerintah menyusun suatu program yang ditujukan untuk menanamkan budaya wirausaha dengan sasaran para siswa sekolah khususnya dan pada masyarakat pada umumnya. Usaha ini tidak mudah, tetapi jika kita mau belajar pada keberhasilan program keluarga berencana (KB), hal ini bukanlah sesuatu yang mustahil untuk dilaksanakan dan mencapai hasil seperti yang diharapkan.

Pada tataran lain yang lebih operasional, usaha penciptaan wirausaha baru yang tangguh ini akan lebih baik jika dilakukan terhadap lulusan perguruan tinggi yang telah memiliki dasar keilmuan dan intelektualitas yang tinggi. Hal ini didasari oleh kondisi persaingan usaha di era globalisasi yang menuntut kemampuan seorang wirausaha yang benar-benar memiliki kemampuan yang tinggi.

Kesiapan dalam Menghadapi Dunia Usaha

Membuka sebuah usaha baru sebenarnya tidaklah sulit, yang sulit adalah memelihara kontinuitas usaha itu. Apalagi kondisi ekonomi belum bisa diprediksikan. Untuk dapat menghadapi kondisi ketidakpastian tersebut diperlukan kemampuan lebih. Bagi pengusaha untuk dapat mengoperasikan bisnisnya, mereka harus berusaha untuk membuat perhitungan yang matang, artinya bahwa dalam kondisi yang cepat berubah, mereka harus mampu mengambil tindakan bijaksana.

Sementara bagi orang yang akan menjalankan atau membuka bisnis, maka harus mampu melihat peluang sekaligus menghitung risiko yang nanti akan dihadapinya. Untuk dapat bersaing dalam kancah tersebut sangat diperlukan Sumber Daya Manusia (SDM) yang mumpuni. Bagi dunia usaha, SDM tersebut haruslah yang memiliki kepribadian yang ulet, pantang menyerah, memiliki keberanian untuk berkreasi, inovatif dan mampu melihat berbagai peluang. Dengan sikap mental yang demikian, maka seorang wirausahawan akan dapat menjalankan roda bisnis yang dijalaninya.

Membangun Mental dan Kepribadian Berwirausaha

Terdapat enam kekuatan untuk membangun kepribadian yang kuat, yaitu :

1. Kemauan yang keras
2. Keyakinan kuat atas kekuatan sendiri
3. Kejujuran dan tanggung Jawab
4. Ketahanan fisik dan mental
5. Ketekunan dan keuletan untuk bekerja keras
6. Pemikiran yang konstruktif dan kreatif

Untuk membangun kepribadian yang kuat diperlukan kemauan keras, yaitu kemauan untuk mencapai tujuan dan kebutuhan hidup. Kemauan keras merupakan kunci keberhasilan yang diperlukan seseorang untuk mengatasi hambatan yang akan dijumpai dalam mencapai tujuan tersebut.

Setiap orang yang ingin maju harus memiliki keyakinan yang kuat atas kekuatan sendiri. Keyakinan ini akan membuktikan gairah semangat bekerja untuk mencapai tujuan hidup. Untuk menumbuhkan keyakinan yang kuat maka seseorang perlu melihat hal-hal sebagai berikut :

- a. Mampu mengenali dirinya sendiri sebagai makhluk yang memiliki kelemahan dan kekuatan.
- b. Percaya terhadap diri sendiri bahwa dirinya memiliki potensi.
- c. Mengetahui dengan jelas tujuan-tujuan dan kebutuhannya sehingga dapat memulai suatu perbuatan di mana, bagaimana serta kapan ia dapat mencapai atau memenuhinya.

Perencanaan Berwirausaha

Kompetensi mental pada tahap perencanaan usaha, perencanaan sebagai fungsi pertama manajemen merupakan pilar dan pedoman suatu bangunan usaha apapun pada tahap perencanaan ini segala sesuatunya dipersiapkan secermat mungkin agar usaha itu dapat berjalan seperti yang diinginkan.

Pada tahap perencanaan pendirian usaha, seorang wirausahawan harus memiliki sikap mental yang menunjang kelancaran usahanya, mental yang diperlukan oleh seorang wirausahawan adalah :

- a. Percaya dan yakin terhadap dirinya untuk mampu menjadi seorang wirausahawan.
- b. Mempunyai kemampuan yang kuat untuk menjadi wirausahawan.
- c. Bersedia bekerja keras
- d. Disiplin
- e. Ulet dan tak kenal menyerah
- f. Berani menanggung risiko
- g. Bekerja tekun dan teliti
- h. Berkemauan kuat untuk maju dari kondisi sekarang
- i. Cepat tanggap terhadap berbagai perubahan situasi dan kondisi.

Keterampilan dalam kewirausahaan sangat diperlukan, dengan bekal pengetahuan dan sikap mental saja belum cukup, tetapi harus ditambah dengan keterampilan. Keterampilan diperlukan untuk melaksanakan tugas dengan cepat, hemat dan cermat, sepiantas lalu hal ini dipandang sebagai pekerjaan yang diremehkan. Sebenarnya keterampilan merupakan ujung tombak pelayanan bagi seorang wirausaha kepada konsumen. Berhasil tidaknya pendekatan terhadap konsumen sangat tergantung kepada keterampilan yang dimiliki seorang wirausaha. Sebagai landasan seorang wirausaha kepada konsumen. Berhasil tidaknya pendekatan terhadap konsumen sangat tergantung kepada keterampilan yang dimiliki seorang wirausaha. Sebagai landasan seorang wirausaha memang sikap mental dan pengertian, tetapi operasionalnya adalah keterampilan. Ada keterampilan yang dapat dikemukakan yang menjadi ukuran keberhasilan seorang wirausaha, yaitu keterampilan berpikir kreatif.

Imbalan dan Tantangan dalam Berwirausaha

Bila seseorang telah dibekali mental berwirausaha, maka berikutnya dirinya harus siap terjun ke dunia usaha. Dalam dunia tersebut, seorang wirausahawan harus siap untuk mencari peluang, bersaing dan bahkan mampu memenangkan persaingan tersebut. Pertama-tama yang perlu dilakukan adalah mencari peluang setiap orang secara terus-menerus mencari kesempatan untuk memulai suatu bisnis. Bila dirinya berhasil dalam mencari pasar dan mampu menjalankan bisnisnya, maka dapat dikatakan dirinya bertindak sebagai seorang wirausahawan yang berpotensi. Seorang wirausahawan menghadapi dunia bisnis yang kompetitif. Untuk dapat merebut peluang yang ada, maka seseorang wirausahawan harus jeli dalam melihat kebutuhan masyarakat, apa yang dapat disediakan pesaingnya. Sikap mental inovatif diperlukan untuk hal semacam ini.

Setiap orang yang tertarik pada kewirausahaan didorong oleh harapan untuk memperoleh berbagai imbalan. Imbalan tersebut dapat terdiri dari berbagai hal, seperti laba, kebebasan atau kepuasan dalam menjalani hidup. Imbalan berupa laba merupakan motivasi yang cukup dominan bagi sebagian besar wirausahawan. Hal tersebut merupakan hasil finansial atas bisnis yang dijalankan, waktu yang digunakan, risiko dan inisiatif yang diambil dalam mengoperasikan bisnis tersebut.

Kebebasan untuk menjalankan bisnis merupakan imbalan lain bagi seorang wirausahawan. Kenyataan membuktikan bahwa ada beberapa orang yang meninggalkan pekerjaannya karena ingin membust bisnis sendiri. Dengan demikian mereka bebas untuk mengoperasikan bisnisnya sendiri. Dalam hal ini seorang wirausahawan membuat keputusan sendiri, mengambil risiko dan berinisiatif.

Imbalan lain yang seringkali diharapkan oleh wirausahawan adalah kepuasan yang diperoleh dalam menjalankan bisnisnya. Beberapa wirausahawan menyatakan bahwa mereka mendapat kepuasan atas apa yang dijalankan terhadap bisnisnya itu. Di samping imbalan yang dapat diperoleh, tentu ada pula tantangan yang mungkin akan dihadapi. Memulai dan mengoperasikan bisnis memerlukan kerja keras, menyita banyak waktu dan membutuhkan kekuatan emosi. Seorang wirausahawan mengalami tekanan pribadi yang tidak menyenangkan. Misalnya kebutuhan untuk menginvestasikan lebih banyak waktu dan tenaganya. Bisnis tidak selalu sukses, kemungkinan gagal dalam bisnis adalah ancaman yang selalu ada, terlebih hal ini terjadi pada orang yang baru memulai suatu bisnis. Tantangan yang berupa kerja keras, tekanan emosional dan risiko mengharuskan tingkat komitmen dan pengorbanan seorang wirausahawan.

Risiko yang dihadapi dalam memulai atau menjalankan bisnis berbeda-beda, mungkin berupa risiko finansial, karena wirausahawan telah menginvestasikan uangnya, risiko yang lain dapat berupa waktu. Waktu yang telah digunakan untuk menjalankan bisnisnya mendatangkan risiko bagi keluarga atau hubungan sosial lainnya.

KESIMPULAN

Strategi pengembangan dengan tujuan penciptaan wirausaha yang tangguh (baik wirausaha baru maupun yang berawal dari wirausaha yang sudah ada) tidak dapat dilakukan tanpa kajian dan pertimbangan yang matang. Strategi dan program yang dijalankan tanpa kajian yang matang tidak akan memberikan hasil yang optimum (bahkan menjadi suatu kesia-siaan).

Penciptaan wirausaha baru yang tangguh dapat dilakukan pada tataran penciptaan iklim yang mampu menanamkan budaya wirausaha, dan pada tataran operasional dengan (salah satunya) pola Inkubasi Bisnis. Penciptaan wirausaha tangguh dari wirausaha yang sudah ada harus didahului dengan diagnosis untuk mengetahui permasalahan sebenarnya yang dihadapi oleh wirausaha tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Harimurti Subanar, 2001, *Manajemen Usaha Kecil*, BPFE, Yogyakarta.
Hubeis, M. 1997. "Manajemen Industri Kecil Profesional di Era Globalisasi Melalui Pemberdayaan Manajemen Industri". *Orasi Ilmiah*. Institut Pertanian Bogor.

- Longenecker, Justin G., et al., 2001, *Kewirausahaan : Manajemen Usaha Kecil*, Salemba Empat, Jakarta.
- R. Maryatmo dan Y. Sri Susilo, 1996, *Dari Masalah Usaha Kecil sampai Masalah Ekonomi Makro*, Univ Atmajaya, Yogyakarta.
- Wasty Soemanto, 1992, *Pendidikan Wiraswasta*, Bumi Aksara, Jakarta.
- <http://belajarusahakecil.blogspot.com/2009/03/usaha-kecil-menengah.html>, diakses tanggal 3 September 2010.
- http://www.depkop.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=421:memperkuat-pemberdayaan-umkm&catid=50:bind-berita&Itemid=97, diakses tanggal 3 September 2010.
- <http://retnashizukana.blogspot.com/2010/06/kata-pengantar-puji-syukur-saya.html>, diakses tanggal 3 September 2010.