

STRATEGI PENCIPTAAN WIRAUSAHA KECIL dan MENENGAH YANG TANGGUH

MAKALAH ILMIAH

Oleh :

TAUFIK WAL HIDAYAT

DOSEN



FAKULTAS ILMU SOSIAL dan ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MEDAN AREA
2008

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur Penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat dan Hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan makalah ilmiah ini dengan judul : **“Strategi Penciptaan Wirausaha Kecil dan Menengah Yang Tangguh”**

Dalam kesempatan ini penulis tidak lupa menyampaikan rasa terimakasih kepada seluruh pihak yang telah banyak membantu dalam proses penyelesaian makalah ini.

Penulis menyadari bahwa penyusunan makalah ilmiah ini jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun guna kesempurnaan makalah ilmiah ini.

Akhirnya penulis mengucapkan terimakasih, semoga makalah ilmiah ini bermanfaat bagi kita semua. Amin.

Hormat saya,

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI.....	ii
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang	1
Permasalahan	5
Strategi Pengembangan UKM Yang Sudah Ada	14
Strategi Penciptaan Wirausaha Baru Yang Unggul	18
KESIMPULAN.....	24
DAFTAR PUSTAKA.....	25

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Wirausaha merupakan hasil dari pemikiran dari orang-orang yang memiliki jiwa kepemimpinan, karena dalam menggerakkan atau membangun sebuah penciptaan wirausaha itu harus dilandasi dengan jiwa kepemimpinan yang berawal dari memimpin diri sendiri, akan mampu menggugah diri untuk berjiwa kewirausahaan dengan tidak menyepelekan kemampuan mereka sendiri, yang jika tidak dikembangkan oleh sikap besar dari jiwa kepemimpinan maka seseorang itu tidak akan berani untuk mengambil sebuah keputusan dan yang mana pula keputusan itu tidak akan terjaln oleh seorang yang tidak memiliki jiwa kepemimpinan.

Adapun syarat utama kepemimpinan adalah kemampuan mendengarkan. Manusia di ciptakan dengan dua telinga dan satu mulut. Ini adalah isyarat bahwakita perlu mendengar dua kali sebelum berbicara sekali. Mulut juga disain tertutup sementara telinga kita dibuat terbuka. Ini juga petanda bahwa kita perlu lebih sering menutup mulut dan membuka telunga.

Prinsip dasar inilah yang sebelumnya perlu dipahami oleh seseorang pemimpin dimana pun ia berada, apakah ia memimpin Negara, perusahaan, organisasi, rumah tangga maupun diri sendiri. Semua masalah yang terjadi di dunia ini senantiasa bermula dari satu hal: kita perlu banyak bicara tapi kurang mau mendengar orang lain. Kita memiliki terlalu banyak statement (pernyataan), tetepi

terlalu sedikit statesman (kenegarawan) yang ditandai dengan kemauan untuk mendengarkan pihak lain.

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),
- (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 sample 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 euphoria 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).

Penerimaan usaha adalah suatu nilai produksi total jangka waktu tertentu, baik untuk dijual maupun untuk dikonsumsi sendiri. Penerimaan ini mencakup semua produk yang dijual, konsumsi rumah tangga untuk pembayaran dan yang disimpan. Penerimaan ini dimulai berdasarkan atas perkalian total produksi harga dasar yang berlaku. Sedangkan pengeluaran atau biaya usaha merupakan nilai penggunaan sarana produksi dan lain-lain yang dibebankan pada produksi yang bersangkutan. Selain biaya tunai yang harus dikeluarkan ada pula yang harus di perhitungkan, yaitu nilai pemakaian barang dan jasa yang dihasilkan dan berasal dari usaha itu sendiri. Biaya yang diperhitungkan digunakan untuk menghitung beberapa sebenarnya pendapatan kerja jika modal dan nilai kerja keluarga di perhitungkan (Soekartawi, 1986).

PERMASALAHAN

Keberhasilan di dalam menjalankan usaha, tidak terlepas dari pengaruh factor-faktor social ekonomi, dimana factor-faktor tersebut merupakan syarat mutlak yang harus tersedia. Factor social ekonomi tersebut berupa tingkat pendidikan, besar tanggungan, jumlah tenaga kerja yang tersedia dalam keluarga dan pengalaman secara tidak langsung akan mempengaruhi tingkat pendapatan pengusaha, Pendidikan merupakan salah satu sarana tidak langsung yang dianjurkan untuk menaikkan taraf hidup.

Karena kurangnya pengalaman dalam kemampuan untuk berjiwa kewirausahaan sering kali menjadi hal-hal yang utama dalam meningkatkan produktifitas karena dalam hal ini orang akan mulai bingung untuk menjawab pertanyaan: - Bagaimana cara memulai suatu usaha.....?

- Bagaimana mengatasi masalah yang kemungkinan akan terjadi ?

Tingkat pendidikan sering disebut sebagai penyebab rendahnya produktifitas.. Dilain pihak orang yang berpendidikan tinggi cenderung lebih cepat didalam mengadopsi teknologi yang berkembang (Mubyanto, 1992).

wirausaha adalah suatu system usaha yang berkaitan dengan komponen produksi lain. Sehingga mendatangkan penghasilan juga menghasilkan kemajuan serta memberikan kesempatan kerja, dan juga berhubungan dengan usaha Jelas ini berpengaruh terhadap pendapatan karena memerlukan uang yang jumlahnya harus dapat ditutupi hasil penjualan produk atau hasil usaha yang dilakukan dan yang harus diusahakan. Bila tertutupi dan ada kelebihannya untuk dinikmati inilah yang disebut

keuntungan sebaliknya bila yang sudah dikeluarkan tidak tertutupi maka itulah yang disebut kerugian dalam memasarkan hasil produksi berpangkal pada biaya produksi yang telah dikeluarkan sehingga diperoleh penerimaan. Dari penerimaan itulah kita melakukan evaluasi untuk menentukan jalur pemasaran dan evaluasi produksi. (Rasyaf, 1996).

Usaha kecil dan menengah (UKM) idealnya memang membutuhkan peran (campur tangan) pemerintah dalam peningkatan kemampuan bersaing. Namun yang perlu diperhatikan adalah bahwa kemampuan di sini bukan dalam arti kemampuan untuk bersaing dengan usaha (industri) besar, lebih pada kemampuan untuk memprediksi lingkungan usaha dan kemampuan untuk mengantisipasi kondisi lingkungan tersebut.

Menurut Staley dan Morse (1965), terdapat karakteristik khusus dari suatu produk yang cocok untuk industri kecil dan ada kelompok produk yang cocok untuk industri besar. Industri kecil tidak akan mampu bertahan pada kelompok produk yang cocok untuk industri besar. Dan sebaliknya, industri besar tidak akan tertarik untuk masuk dan bersaing dalam kelompok produk yang cocok untuk industri kecil, karena pertimbangan efisiensi skala usaha.

Peran pemerintah ini juga bukan pada pemberian modal, tetapi lebih pada membina kemampuan industri kecil dan membuat suatu kondisi yang mendorong kemampuan industri kecil dalam mengakses modal, (Pardede, 2000). Atau dengan kata lain, pemerintah harus membina kemampuan industri kecil dalam menghitung modal optimum yang diperlukan, kemampuan menyusun suatu proposal pendanaan

ke lembaga-lembaga pemberi modal, serta mengeluarkan kebijakan atau peraturan yang lebih memihak industri kecil dalam pemberian kredit.

Menurut Haeruman (2000), tantangan bagi dunia usaha, terutama pengembangan UKM, mencakup aspek yang luas, antara lain :

1. Peningkatan kualitas SDM dalam hal kemampuan manajemen, organisasi dan teknologi,
2. Kompetensi kewirausahaan,
3. Akses yang lebih luas terhadap permodalan,
4. Informasi pasar yang transparan,
5. Faktor input produksi lainnya, dan
6. Iklim usaha yang sehat yang mendukung inovasi, kewirausahaan dan praktek bisnis serta persaingan yang sehat.

Namun permasalahan yang dihadapi oleh pemerintah dalam upaya pengembangan wirausaha (pengusaha UKM) yang tangguh adalah pemilihan dan penetapan strategi (program) untuk dua kondisi yang berbeda. Kondisi yang dimaksud adalah :

- (1) mengembangkan pengusaha yang sudah ada supaya menjadi tangguh, atau
- (2) mengembangkan wirausaha baru yang tangguh.

Strategi (program) pengembangan untuk kedua kondisi tersebut haruslah berbeda (spesifik). Bahkan strategi pengembangan untuk pengusaha yang sudah ada pun tidak dapat dilakukan dengan “penyeragaman”. Apa yang disebutkan oleh Haeruman di atas adalah kondisi yang di-generalisasi. Tiap jenis usaha, bahkan tiap pengusaha pada jenis yang sama akan mempunyai permasalahan yang berbeda.

Diperlukan suatu studi yang matang dan mendalam (diagnosis) untuk mengetahui apa sebenarnya permasalahan yang dihadapi oleh UKM yang akan dibina. Tanpa studi dan perencanaan yang matang, maka usaha program pengembangan (meski dengan niat yang baik) akan menemui banyak kendala, misalnya :

- (1) salah sasaran,
- (2) sia-sia (mubazir), dan
- (3) banyak manipulasi dalam implementasinya. Kasus munculnya koperasi (dan UKM di dalamnya) “dadakan” ketika diluncurkan kebijakan kredit tanpa bunga (kredit dengan bunga yang rendah), dapat dijadikan salah satu contoh kegagalan usaha pengembangan UKM yang dilakukan pemerintah.

Tujuan akhir pembangunan usaha adalah mewujudkan masyarakat yang sejahtera. Oleh karena itu, pembangunan jangka panjang sektor usaha bawah menengah diorientasikan pada peningkatan kualitas hidup masyarakat dengan sasaran sebagai berikut:

1. Terwujudnya Sistem Usaha Industrial Yang Berdaya saing

Sistem usaha-usaha industrial dicirikan oleh usaha yang bernilai tambah tinggi dan terintegrasi dalam satu rantai pasok (supply chain) berdasarkan relasi kemitraan sinergis dan adil dengan bertumpu pada sumber daya nasional, kearifan lokal serta ilmu pengetahuan dan teknologi berwawasan lingkungan. Sistem usaha-usaha industrial adalah sosok ideal yang merupakan keharusan agar dapat bertahan hidup dan tumbuh berkembang secara berkelanjutan dalam tatanan lingkungan persaingan global yang makin ketat.

2. Mantapnya Ketahanan Pangan Secara Mandiri

Mantapnya ketahanan pangan secara mandiri berarti terpenuhinya pasokan pangan dan terjaminnya akses pangan sesuai kebutuhan bagi seluruh masyarakat dengan mengendalikan produksi dalam negeri dan kemampuan daya beli masyarakat. Upaya pemantapan ketahanan pangan tidak boleh merugikan, malah harus didasarkan sebagai bagian integral dari upaya peningkatan kesejahteraan rakyat.

3. Terciptanya Kesempatan Kerja Penuh Bagi Masyarakat

Dalam jangka panjang diharapkan seluruh angkatan kerja mendapatkan pekerjaan penuh sehingga pengangguran terbuka maupun terselubung tidak lagi terjadi secara permanen. Faktor kunci itu adalah meningkatnya kesempatan kerja di kota dan pedesaan dan berkembangnya tekanan penyerapan tenaga kerja.

4. Terhapusnya Masyarakat dari Kemiskinan

Berkurangnya jumlah masyarakat miskin dan meningkatnya pendapatan merupakan prasyarat terwujudnya kesejahteraan masyarakat yang menjadi sasaran akhir pembangunan usaha, peningkatan produktivitas dan pengurangan tekanan penduduk pada usaha.

Adapun garis – garis besar kenijakan yang akan dilakukan adalah:

1. Membangun Basis Bagi Partisipasi Masyarakat

Basis partisipasi masyarakat perlu dibangun dengan kuat agar mereka mampu berpartisipasi aktif dalam pembangunan sehingga mampu memperoleh hasil sebesar – besarnya dan terdistribusi secara adil dan merata. Basis partisipasi masyarakat untuk mengakses modal, faktor – faktor produksi serta insentif dan fasilitasi kebijakan pemerintah dibangun agar petani mampu mengaktualisasikan kegiatan usahanya. Secara optimal untuk menunjang peningkatan pendapatannya. Untuk itu, aturan dan

peraturan keagrarian akan digunakan, individu petani akan diberdayakan dan organisasi akan ditumbuh – kembangkan.

2. Meningkatkan Potensi Basis Produksi dan Skala Usaha

Basis usaha ditingkatkan melalui revitalisasi, ekstensifikasi dan diversifikasi utamanya pembukaan areal baru khususnya di Luar Jawa, dengan memacu investasi swasta baik usaha rakyat maupun perusahaan besar yang bermitra dengan usaha rakyat dengan dukungan fasilitasi komplementer dan insentif dari pemerintah. Peningkatan potensi basis produksi dikembangkan dengan sasaran peningkatan skala usaha, peningkatan dan perluasan kapasitas produksi agregat dan penyeimbangan pemanfaatan lahan antar wilayah di Indonesia. Peningkatan skala usaha juga dilakukan melalui pengembangan usaha kooperatif.

3. Mewujudkan Pemenuhan Kebutuhan Sumberdaya Insani Yang Berkualitas.

Peningkatan kualitas sumberdaya manusia ini difokuskan pada peningkatan kemampuan penguasaan teknologi, sistem pendidikan dan penyuluhan. Kebijakan ini diimplementasikan dalam bentuk revitalisasi sistem pendidikan dan penyuluhan pertanian guna menciptakan insan pertanian berkualitas yang mampu menguasai dan menerapkan teknologi serta mengelola usahanya.

4. Mewujudkan Pemenuhan Kebutuhan Infrastruktur Usaha

Kebutuhan infrastruktur usaha kelistrikan dan telekomunikasi kota dan pedesaan serta pasar pertanian yang bersifat publik dibangun selengkap mungkin oleh pemerintah dengan memberikan kesempatan kepada swasta untuk turut berpartisipasi pada bidang – bidang tertentu yang mungkin diusahakan secara komersial.

5. Mewujudkan Sistem Pembiayaan Usaha Tepat Guna

Sistem pembiayaan usaha yang sesuai dengan karakteristik dengan menumbuh kembangkan lembaga keuangan khusus yang melayani usaha bawah menengah, baik berupa bank maupun lembaga keuangan mikro. Pemerintah akan memberikan dukungan dan insentif mencakup perlakuan khusus dan berbeda, penjaminan kredit dana talangan dan subsidi harga.

6. Mewujudkan Sistem Inovasi Usaha

Sistem inovasi usaha dibangun dengan lembaga penelitian pemerintah sebagai penggerak utamanya dan lembaga penelitian swasta sebagai komplementarisnya. Sistem inovasi usaha mengintegrasikan lembaga penelitian penghasil IPTEK dasar, lembaga pemerintah atau swasta pengganda dan penyalur IPTEK, lembaga penyuluhan sebagai fasilitator penerimaan IPTEK tersebut kepada pengusaha. Pengesuaan bioteknologi diperlukan dalam rangka membangun sistem produksi yang mampu merespon preferensi konsumen untuk meningkatkan daya saing produk yang bersangkutan. Pada akhir tahun 2025, bioteknologi akan menjadi penggerak utama sistem.

7. Penyediaan Sistem Insentif dan Perlindungan Bagi Pengusaha

Penyediaan insentif dan perlindungan bagi pengusaha dilakukan untuk merangsang peningkatan produksi, investasi dan efisiensi usaha melalui kebijakan mikro maupun makro meliputi kebijakan insentif subsidi dan perlindungan harga input dan output, fiskal, moneter dan perdagangan. Kebijakan insentif mencakup pemberian jaminan harga, subsidi dan keringanan pajak. Perlindungan bagi pengusaha

mencakup pengamanan dari praktek perdagangan yang tidak adil, resiko pasar dan gagal panen akibat anomali iklim.

8. Mewujudkan Sistem Usah-usaha Bernilai Tinggi Melalui Diversifikasi dan Pewilayahan Pengembangan Komoditas Unggulan

Usaha rumah tangga diarahkan untuk mengembangkan sistem usaha intensifikasi – diversifikasi atau multi usaha insentif. Regionalisasi pengembangan komoditas unggulan diarahkan untuk meningkatkan efisiensi pemanfaatan sumber daya yang ada dan mendorong investasi baru berdasarkan keunggulan komperartif wilayah. Dalam kaitan dengan efisiensi pemanfaatan sumberdaya yang sudah ada. Sesuai dengan perubahan struktru perekonomian maka diarahkan untuk pengembangna komoditas bernilai tinggi (high value commodities) seperti holkultura,

9. Mewujudkan Agroindustri Berbasis Wirausaha Domestik di Kota dan Pedesaan

Kebijakan ini diarahkan untuk meningkatkan nilai tambah disepanjang alur vertikal sistem komoditas melalui pengembangan produk berbasis sumberdaya domestik dan ilmu pengetahuan dan teknologi inovasi serta berlokasi di kota dan pedesaan. Dengan terwujudnya agroindustri, maka kontibusi sektor usaha-usaha terhadap nilai tambah dan kesempatan kerja terhadap perekonomian semakin meningkat. Agroindustri akan menjadi satu pilar sistem industrial yang akan menjadi fondasi struktur ekonomi nasional pada akhir tahun 2025.

10. Mewujudkan Sistem Rantai Pasok Terpadu Bebas Kelembagaan Pertanian Yang Kokoh

Pengembangan rantai pasok terpadu komoditas secara vertikal dibangun berdasarkan sistem kemitraan yang sehat dan adil untuk mewujudkan pertumbuhan sektor yang berkelanjutan. Pengembangan rantai pasok tersebut harus berbasis kelembagaan yang kokoh sebagai perekat relasi semua komponen di dalam sistem industrial. Kelembagaan dibangun berdasarkan prinsip kemitraan setara, sehat dan berkeadilan.

11. Menerapkan Praktek dan Manufaktur Yang Baik

Praktek yang baik merupakan salah satu prasyarat untuk mewujudkan sistem industrial berdaya saing dan berwawasan lingkungan. Mutu produk harus dapat dijamin dan ditelusuri sesuai dengan standar persyaratan internasional. Untuk itu pemerintah akan menyusun protokol teknis dan insentif untuk merangsang penerapannya.

Berdasarkan visi dan arah kebijakan diatas maka peta jalan (road map) transformasi usaha menuju sistem industri dapat terwujud. Sasaran akhir adalah terwujudnya sistem industrial yang dapat dibedakan menjadi tiga bentuk:

1. Perusahaan besar terintegrasi (konglomerat terpadu)
2. Perusahaan besar terkoordinasi
3. Rantai pasok terpadu berbasis usaha kecil/mikro. Pendorong kunci (key diving forces), proses dan lintasan menuju sasaran akhir tersebut tergantung pada kondisi awal dan tahapan.

STRATEGI PENGEMBANGAN UKM YANG SUDAH ADA

Pemerintah bukanlah pelaku usaha. Usaha ekonomi sebesar-besarnya dilaksanakan oleh swasta, baik perorangan maupun perusahaan. Oleh karena itu, investasi usaha sepenuhnya dilakukan oleh swasta. Peran pemerintah terutama adalah dalam pembangunan infrastruktur yang dilaksanakan pemerintah komplementer dan fasilitator bagi investasi usaha yang dilaksanakan beserta ketegasan dan kepastian hukum terhadap investor yang menanamkan saham.

Sasaran akhir pembangunan usaha adalah “terwujudnya sistem pertanian industrial berdaya saing, berkeadilan dan berkelanjutan guna menjamin ketahanan pangan dan kesejahteraan masyarakat”, yang dapat diwujudkan dalam jangka panjang yaitu dua puluh lima tahun ke depan dan dilaksanakan secara bertahap dijabarkan ke dalam program lima tahunan.

Utuk mewujudkan usaha industrial tersebut dibutuhkan kerja kers dari semua komponen bangsa meliputi pakar, birokrat dari pusat sampai ke daerah, politisi, pengusaha dan masyarakat cenderung mengalami degradasi sehingga perlu segera direvitalisasi usaha merupakan pernyataan politik pemerintahan untuk menjadikan sektor usaha-usaha sebagai prioritas pembangunan ekonomi nasional.

Agenda pokok Revitalisasi usaha adalah membalik tren penurunan dan mengakselerasi peningkatan produksi dan nilai tambah usaha. Faktor kunci untuk itu ialah peningkatan dan perluasan kapasitas propduksi melalui renovasi, penumbuh kembangan dan restrukturisasi agribisnis, kelembagaan maupun infrastruktur penunjang. Peningkatan dan perluasan kapasitas produksi diwujudkan melalui

investasi bisnis maupun investasi infrastruktur. Pada intinya, investasi adalah modal yang digunakan untuk meningkatkan atau memfasilitasi peningkatan kapasitas produk.

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 factor 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).

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 dsb.)

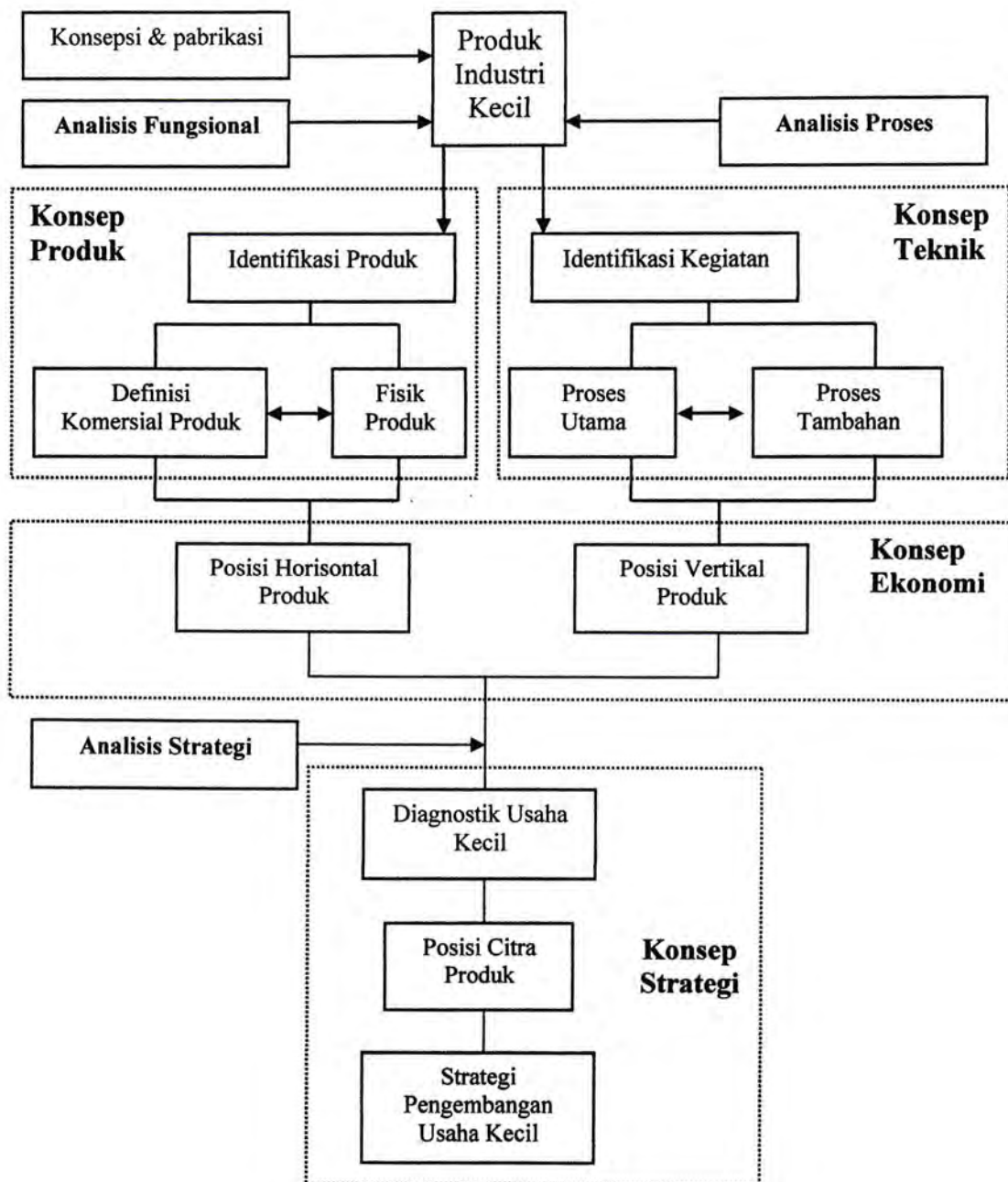
Diagnosis yang baik akan menghasilkan tipologi industri kecil berdasarkan peluang pengembangannya. Dari tipologi ini dapat disusun suatu strategi pengembangan yang spesifik sesuai dengan tipologi yang dimiliki oleh industri kecil tersebut. Jika strategi pengembangannya (ingin menjadi seperti apa dan 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.

Manajemen pembangunan mengacu pada peta kewenangan sesuai otonomi daerah. Pada periode 2000 – 2004, manajemen pembangunan pertanian mengacu UU nomor : 22 tahun 1999 dan peraturan pemerintah nomor 25 tahun 2000. Dalam perjalannya, UU nomor : 22 tahun 1999 dinilai tidak sesuai dengan perkembangan tuntutan pembangunan dan diganti dengan UU nomor : 32 tahun 2004, tentang Pemerintahan Daerah, dan UU nomor : 33 Tahun 2004 tentang penimbangan keuangan antara pusat dan pemerintahan daerah.

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, 1991). Teknik diagnosis dengan metode PRECOM ini kemudian dikembangkan oleh Hubeis, dapat dilihat pada Gambar 1.



Manajemen pembangunan kewirausahaan merupakan tugas dan kewenangan pemerintah pusat, propinsi dan daerah. Penjabaran program pembangunan pertanian dirumuskan sesuai dengan kewenangan pemerintah baik pusat maupun daerah dengan memperhatikan program – program sektor lainnya yang dapat mendorong pembangunan sektor pertanian. Penjabaran program juga mempertimbangkan upaya peningkatan partisipasi masyarakat dalam pembangunan.

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.

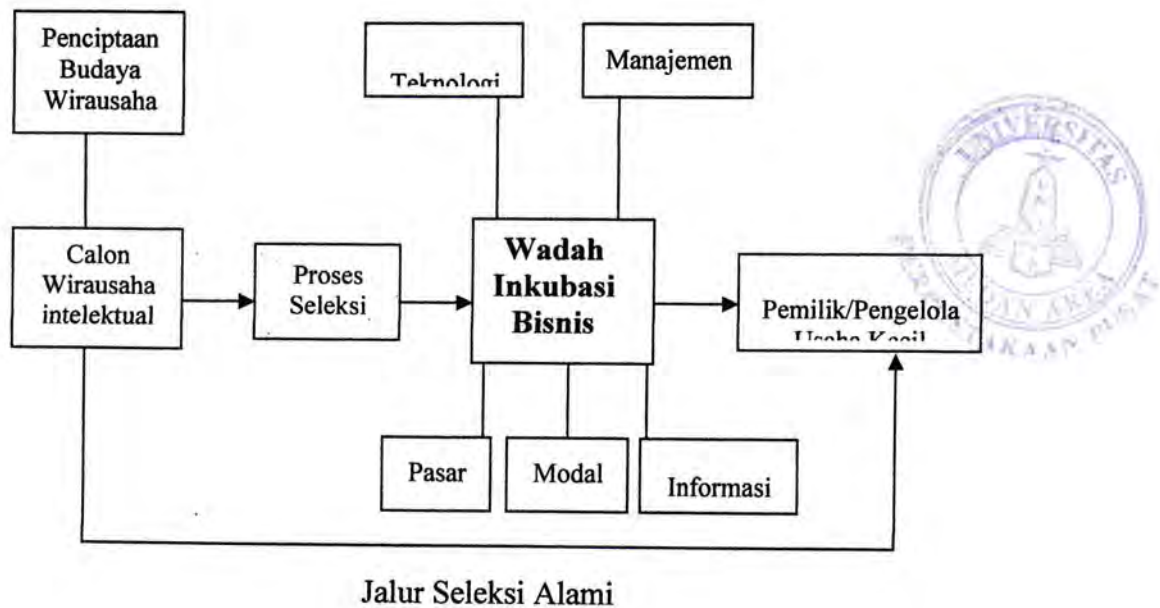
Kultur ini tidak dapat ditanamkan dalam sekejap. Harus ada program yang terpadu untuk menanamkan jiwa wirausaha sejak dini kepada anak-anak. Meskipun penulis belum melakukan penelitian terhadap persepsi siswa-siswa sekolah di Indonesia, tetapi dari pengamatan dan wawancara dengan beberapa siswa (termasuk siswa sekolah kejuruan) sedikit sekali prosentase 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 resiko” (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 dikarenakan jika suatu wirausaha yang di pegang oleh orang yang bukan ahlinya dan bukan orang yang pakar didalam usaha tersebut maka akan menjadikan atau membawa usaha tersebut akan hancur dan mengalami kegagalan yang akan mendatangkan kerugian pada perusahaan tersebut. Dan hal ini didasari juga oleh kondisi persaingan usaha di era globalisasi yang menuntut kemampuan seorang wirausaha yang benar-benar memiliki kemampuan yang tinggi berilmu dan pakar didalamnya.

Salah satu pola pengembangan wirausaha yang tangguh (dan unggul) adalah dengan memberikan bantuan pendidikan, pelatihan dan magang yang didukung oleh fasilitas / akses teknologi, manajemen, pasar, modal, serta informasi (baik yang umum maupun yang spesifik). Pola ini dikenal dengan pola Inkubasi Bisnis (lihat Gambar 2).



Gambar 2. Pola pembentukan calon wirausaha tangguh dengan pola Inkubasi Bisnis

lainnya. Pada pelaksanaannya pembangunan wirausaha sebagian besar dilaksanakan di daerah dan tidak hanya terpaku pada batas – batas administrasi pemerintahan (kabupaten, propinsi,kecamatan dan desa), tetapi lebih bersifat lintas disiplin dan lintas sektoral. Untuk itu diperlukan adanya sinkronisasi kegiatan pembangunan pertanian dari kepentingan setiap komponen yang terlibat, baik di pusat maupun di daerah. Komitmen Pemerintah Daerah dalam alokasi APBD dan keseriusan dalam pelaksanaan, pengendalian dan pengawasan kegiatan – kegiatan di daerahnya sangat menentukan keberhasilan pembangunan pertanian.

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.

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.

Wirausaha merupakan hasil dari pemikiran dari orang-orang yang memiliki jiwa kepemimpinan, karena dalam menggerakkan atau membangun sebuah penciptaan wirausaha itu harus dilandasi dengan jiwa kepemimpinan yang berawal dari memimpin diri sendiri, akan mampu menggugah diri untuk berjiwa kewirausahaan dengan tidak menyepelekan kemampuan mereka sendiri, yang jika tidak dikembangkan oleh sikap besar dari jiwa kepemimpinan maka seseorang itu tidak akan berani untuk mengambil sebuah keputusan dan yang mana pula keputusan itu tidak akan terjalani oleh seorang yang tidak memiliki jiwa kepemimpinan.

Dalam pembangunan jangka panjang sektor usaha bawah menengah diorientasikan pada peningkatan kualitas hidup masyarakat dengan sasaran sebagai berikut:

1. Terwujudnya Sistem Usaha Industrial Yang Berdaya Saing
2. Mantapnya Ketahanan Pangan Secara Mandiri
3. Mewujudkan Pemenuhan Kebutuhan Sumberdaya Insani Yang Berkualitas
4. Terhapusnya Masyarakat dari Kemiskinan

Adapun garis – garis besar kenijakan yang akan dilakukan adalah:

1. Membangun Basis Bagi Partisipasi Masyarakat
2. Meningkatkan Potensi Basis Produksi dan Skala Usaha
- 3 Mewujudkan Pemenuhan Kebutuhan Sumberdaya Insani Yang Berkualitas
- 4 Mewujudkan Pemenuhan Kebutuhan Infrastruktur Usaha
- 5 Mewujudkan Sistem Pembiayaan Usaha Tepat Guna
- 6 Mewujudkan Sistem Inovasi Usaha

- 7 Penyediaan Sistem Insentif dan Perlindungan Bagi Pengusaha
- 8 Mewujudkan Sistem Usah-usaha Bernilai Tinggi Melalui Diversifikasi dan Pewilayahan Pengembangan Komoditas Unggulan
9. Mewujudkan Agroindustri Berbasis Wirausaha Domestik di Kota dan Pedesaan
10. Mewujudkan Sistem Rantai Pasok Terpadu Bebas Kelembagaan Pertanian Yang Kokoh
11. Menerapkan Praktek dan Manufaktur Yang Baik

KESIMPULAN

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

DAFTAR PUSTAKA

- Haeruman, H. 2000. Peningkatan Daya Saing Industri Kecil untuk Mendukung Program PEL. Makalah Seminar Peningkatan Daya Saing, Graha Sucofindo. Jakarta.
- Hubeis, M. 1997. Manajemen Industri Kecil Profesional di Era Globalisasi Melalui Pemberdayaan Manajemen Industri. Orasi Ilmiah. Institut Pertanian Bogor.
- Lubis, S.B.Hari. 1986. Manajemen Usaha Kecil. Diktat Kuliah : Program Magister Teknik dan Manajemen Industri. Institut Teknologi Bandung.
- Mubyarto. 1993. Pengantar Ekonomi Pertanian Edisi Ke III. LP3ES, Jakarta.
- Muhandri, T. 2002. Karakteristik Produk Pangan yang Sesuai untuk Industri Kecil. Tesis Magister Program Studi Teknik dan Manajemen Industri. Institut Teknologi Bandung.
- _____. T. 2002. Kewirausahaan, Pengenalan Manajemen Usaha Kecil. Belum diterbitkan.
- Mu'minah, I. 2001. Mempelajari Tarikan Pasar di Pangandaran. Tesis Magister Program Studi Teknik dan Manajemen Industri. Institut Teknologi Bandung.
- Pardede, F.R. 2000. Analisis Kebijakan Pengembangan Industri Kecil di Indonesia. Tesis Magister Program Studi Teknik dan Manajemen Industri. Institut Teknologi Bandung.
- Rasyaf. 1996. Memasarkan Hasil Peternakan. Penebar Swadaya. Jakarta.
- SulasmI. 1989. Karakteristik 22 Pengusaha Wanita di Bandung. Tesis Magister Program Studi Teknik dan Manajemen Industri. Institut Teknologi Bandung.
- Soekartawi. 1989. Prinsip Dasar Ekonomi. Rajawali Press. Jakarta.