

ARTI, FUNGSI DAN CIRI-CIRI WIRAUSAHA

Pada umumnya masyarakat menganggap wirausaha bersinonim atau sama saja dengan pengusaha. Pengusaha yang hebat, yang berhasil, berarti wirausaha yang hebat, yang unggul dan tentunya berhasil. Anggapan masyarakat itu banyak benarnya, tetapi untuk keperluan pembinaan dan pengembangan yang sistematis, operasional dan berjenjang, ada baiknya digunakan pengertian yang lebih tajam. Persamaan dan perbedaan antara pengusaha, wirausaha, dan pekerja bebas perlu diketahui agar sasaran pembinaan dan pengembangan menjadi jelas.

Pekerja bebas, pengusaha dan wirausaha semuanya adalah orang-orang yang terlibat langsung dalam kegiatan usaha (bisnis). Pekerjaan bebas adalah orang yang melakukan suatu usaha yang mandiri atau tanpa majikan, tetapi tidak berorientasi untuk memperoleh keuntungan seperti, tukang cukur, dokter, akuntan, notaris, dan petani. Kegiatan mereka bukan sekedar pedang, atau pengusaha, tetapi profesional atau malah sekedar orang yang berusaha mencari nafkah. Pendapatan yang diperolehnya adalah honorarium, balas jasa, profesional, atau sekedar rezeki.

Istilah wiraswasta yang sebelumnya sering dipakai daripada istilah wirausaha sebagai padanan kata *entrepreneur* akan lebih mudah dipahami dengan menguraikan istilah tersebut.

Wira berarti utama, gagah, luhur, berani, teladan atau pejuang.

Swa berarti sendiri

Sta berarti berdiri

Swasta berarti berdiri di atas kaki sendiri, atau dengan kata lain berdiri di atas kemampuan sendiri.

Dengan demikian, wiraswasta/wirausaha berarti pejuang yang gagah, luhur, berani dan pantas menjadi teladan dalam bidang usaha. Dengan kata lain, wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai sifat-sifat kewiraswastaan/kewirausahaan; keberanian mengambil resiko, keutamaan,

kreativitas dan keteladanan dalam menangani usaha atau perusahaan dengan berpijak pada kemauan dan kemampuan sendiri.

Batasan atau definisi di atas akan lebih jelas jika dilengkapi dengan penjelasan tentang kandungan maknanya satu persatu disertai dengan program memasyarakatkan dan membudayakan. Namun, tanpa penjelasan itupun resepsi kita tentang ciri-ciri dan cara-cara kewirausahaan itu sudah akan mulai terbayang dan tergambar terutama dengan mengamati dan menganalisis ciri-ciri yang tercermin serta kiat dan langkah-langkah yang dilakukan oleh para wirausaha.

Semangat kewirausahaan yang perlu sekali dimasyarakatkan dan dibudayakan pada dan oleh para pemimpin umumnya dan para pengusaha (Indonesia) pada khususnya adalah :

1. Kemauan kuat untuk berkarya (terutama dalam bidang ekonomi) dengan semangat mandiri;
2. Mampu membuat keputusan yang tepat dan berani mengambil resiko;
3. Kreatif dan inovatif;
4. Tekun, teliti, dan produktif;
5. Berkarya dengan semangat kebersamaan dan etika bisnis yang sehat.

KUALIFIKASI DASAR PENGUSAHA YANG BAIK ATAU WIRAUSAHA ANDAL à ADMINISTRATIVE ENTREPRENEUR

1. Memiliki rasa percaya diri dan sikap mandiri yang tinggi untuk berusaha mencari penghasilan dan keuntungan melalui perusahaan
2. Mau dan mampu mencari dan menangkap peluang usaha yang menguntungkan serta apa saja yang perlu untuk memanfaatkannya
3. Mau dan mampu bekerja keras dan tekun dalam menghasilkan barang dan jasa serta mencoba cara kerja yang lebih tepat dan efisien
4. Mau dan mampu berkomunikasi, tawar menawar, dan musyawarah dengan berbagai pihak yang besar pengaruhnya pada kemajuan usaha terutama para pembeli/pelanggan (memiliki salemanship)

5. Menghadapi hidup dan menangani usaha dengan terencana, jujur, hemat, dan disiplin
6. Mencintai kegiatan usahanya dan perusahaannya serta lugas dan tangguh tetapi cukup luwes dalam melindunginya
7. Mau dan mampu meningkatkan kapasitas diri sendiri dan perusahaan dengan memanfaatkan dengan memotivasi orang lain (leadership/managerialship) serta melakukan perluasan dan pengembangan usaha dengan resiko yang moderat
8. Berusaha mengenal dan mengendalikan lingkungan seras menggalang kerjasama yang saling menguntungkan dengan berbagai pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan.

KUALIFIKASI WIRAUSAHA TANGGUH DAN UNGGUL

à INNOVATIVE ENTREPRENEURS

1. *Ciri dan cara wirausaha tangguh*

- a. Berpikir dan bertindak strategis serta adaptif terhadap perubahan dalam berusaha mencari peluang keuntungan termasuk yang mengandung resiko agak besar dan dalam mengatasi berbagai masalah
- b. Selalu berusaha untuk mendapat keuntungan melalui berbagai keunggulan dalam memuaskan pelanggan (Penerapan Falsafah dan Teknik TQC)
- c. Berusaha mengenal dan mengendalikan kekuatan/kelemahan perusahaan (dan pengusahanya), serta meningkatkan kemampuan dengan sistem pengendalian intern
- d. Selalu berusaha meningkatkan kemampuan dan ketangguhan perusahaan terutama dengan pembinaan motivasi dan semangat kerja, serta pemupukan permodalan

2. Ciri dan cara wirausaha unggul

- a. Berani mengambil resiko serta mampu memperhitungkan dan berusaha menghindarinya
- b. Selalu berupaya mencari dan menghasilkan karya bakti yang lebih baik untuk pelanggan, pemilik, pemasok, tenaga kerja, masyarakat, bangsa, dan negara
- c. Antisipasi terhadap perubahan akomodatif dan lingkungan
- d. Keatif mencari dan menciptakan peluang pasar dan meningkatkan produktivitas dan efisiensi
- e. Selalu berusaha meningkatkan keunggulan dan citra perusahaan melalui investasi baru diberbagai bidang

PEMBUATAN KEPUTUSAN DAN KEWIRAUSAHAAN

Pada hakekatnya, membuat keputusan itu adalah memilih alternatif pemecahan masalah dan pada umumnya alternatif-alternatif itu mempunyai keuntungan dan kerugian yang berbeda-beda dan juga mengandung ketidakpastian sehingga bagi orang kebanyakan jelas sulit sekali untuk memilihnya. Masalah-masalah penting yang dihadapi, antara lain adalah penentuan bidang skala usaha dan sumber permodalan untuk membiayainya penentuan sasaran pasar yang akan dilayani dan cara memenangkan persaingan, serta penentuan kriteria pegawai/karyawan yang akan direkrut dan cara memotivasi serta mengendalikannya.

Selain masalah-masalah pokok di atas, banyak masalah lain yang datang silih berganti sehingga seorang wirausaha akan terus menerus perlu membuat berbagai keputusan. Untuk menghadapi beban berat tersebut, biasanya seorang wirausaha yang baik akan mendelegasikan sebagian besar keputusan tersebut kepada para manager dan staf

Dalam membuat keputusan pada dasarnya seseorang dapat menggunakan tiga macam pendekatan, yaitu :

1. Lebih berorientasi pada pendekatan rasional
2. Lebih berorientasi pada naluri atau instink
3. Pendekatan kobinasi antara rasio dan naluri

Garis besar proses pembuatan keputusan yang rasional adalah sebagai berikut :

1. Rumuskan secara jelas masalah yang dihadapi dengan selalu mempertimbangkan tujuan yang akan dicapai
2. Cari dan kembangkan alternatif atau kemungkinan-kemungkinan pemecahan masalah yang akan dipilih
3. Pilih alternatif yang paling tepat atau alternatif yang dianggap cukup memuaskan
4. Tetapkan alternatif yang dipilih secara mantap dan siapkan langkah-langkah untuk melaksanakannya

Dalam keempat langkah di atas biasanya selalu diperlukan kombinasi pendekatan naluri dan pendekatan rasional dengan perimbangan bobot yang disesuaikan dengan sifat permasalahan yang dihadapi pada garis besarnya masalah yang dihadapi dalam pembuatan keputusan dikelompokkan menjadi tiga macam yaitu masalah yang kondisinya cukup jelas dan agak pasti; masalah yang mengandung beberapa variasi perkembangan tetapi polanya agak jelas; dan yang terakhir dan paling rumit adalah masalah yang kondisinya belum jelas dan variasi perkembangannya juga sangat tidak menentu. Makin tidak jelas kondisi dan arah perkembangan suatu masalah makin besar peranan naluri dalam mengatasinya. Namun, salah satu kelebihan dari pendekatan rasional adalah kemampuannya untuk menguraikan masalah yang kusut dan melihat kaitan-kaitan antara berbagai faktor yang terlibat di dalamnya serta mencoba mengembangkan alternatif pemecahannya secara sistematis.

Dalam hal cara yang sistematis itu kurang mampu memuaskan masalah dan mencari alternatif pemecahannya sedangkan masalah tersebut tetap harus diatasi maka dengan sendirinya pendekatan naluri atau instink akan berperan lebih besar

Kesulitan utama dalam pemilihan alternatif adalah karena biasanya masing-masing alternatif mengandung kelebihan-kelebihan dan kekurangan-kekurangan yang berbeda satu sama lain. alternatif A mungkin menjanjikan

keuntungan 30% sedangkan alternatif B hanya 20%, tetapi alternatif B bebas dari kemungkinan gagal karena faktor cuaca, sedangkan alternatif A masih dibayang-bayangi oleh kemungkinan rugi kalau cuaca meleset dari ramalan.

Pemilihan alternatif itu tentu akan lebih rumit lagi jika ada alternatif C yang menjanjikan keuntungan hanya 15%, tetapi alternatif tersebut diyakini dapat meningkatkan kepuasan langganan dibandingkan alternatif A dan B. Kesulitan lain yang dihadapi adalah kalau masih ada keragu-raguan apakah alternatif yang tersedia hanya alternatif A, B, dan C karena seorang wirausaha yang kreatif, mungkin dapat melihat dan mengembangkan alternatif D yang lebih baik daripada A, B, dan C. Alternatif mana yang akan dipilih oleh seorang wirausaha akan sangat tergantung pada keteguhan sikap dalam penentuan prioritas tujuan yang akan dicapai; kemantapan sikap rasional dan kecerdasan dalam memilih alternatif yang tersedia.

Dari ketiga aspek tersebut di atas biasanya dua aspek yang pertama pada umumnya sudah dimiliki seorang wirausaha yang baik. Sedangkan aspek yang ketiga, yaitu sikap rasional dan kecerdasan memilih alternatif perlu dipelajari secara sistematis.

Pendekatan yang lebih berorientasi pada naluri juga dapat dipelajari dan dikembangkan dengan mengandalkan oleh batin, meminta nasihat dari orang-orang bijaksana dan terutama dengan proses belajar sambil membuat atau *learning by doing*.

FUNGSI WIRAUSAHA

Di muka telah disebutkan bahwa salah satu fungsi pokok wirausaha adalah membuat keputusan-keputusan penting dan mengambil risiko tentang tujuan dan sasaran perusahaan, bidang usaha dan pasar yang akan dilayani, skala usaha permodalannya, dan tentang kriteria pegawai/karyawan dan cara memotivasi dan mengendalikannya. Fungsi pokok yang lazim adalah mencari dan menciptakan berbagai cara baru, terobosan baru dalam mendapatkan masukan atau input, serta mengolahnya menjadi barang dan jasa yang menarik dan memasarkan barang dan jasa tersebut untuk memuaskan langganan dan sekali gus memperoleh keuntungan.

Termasuk dalam fungsi yang kedua ini adalah mengenali lingkungan dalam rangka mencari dan menciptakan peluang usaha serta untuk mengendalikan lingkungan ke arah yang menguntungkan bagi perusahaan. Dilihat dari sudut kepentingan masyarakat, bangsa, dan negara lazimnyawirausahayang baik dianggap dan diakui sebagai pionir-pionir pengembangan usaha yang menciptakan lapangan kerja, menghasilkan barang dan jasa yang lebih baik, yang lebih bermanfaat serta melakukan pengembangan dan akumulasi sumber daya modal, SDM dan sasaran teknologi. Jadi, dapat disimpulkan bahwa wirausaha yang baik adalah orang yang berjuang dan beribadah untuk meningkatkan dan sekaligus memperkuat bangsa dan negara.

PERSYARATAN POKOK SEORANG PENGUSAHA YANG ANDAL

Perusahaan Yang Baik

Tantangan pembangunan dewasa ini terutama adalah tantangan kesempatan kerja atau usaha bagi penduduk yang terus meningkat. Jutaan orang atau pemuda memerlukan kerja, sementara lapangan kerja “formal” yang baru relatif sangat sedikit dibandingkan dengan jumlah angkatan kerja yang ada. Ironisnya sebagaimana lowongan kerja yang ada tidak dapat terisi oleh mereka yang mencari pekerjaan karena mereka tidak memenuhi persyaratan atau kualifikasi yang diminta. Sedangkan terbesar angkatan kerja tersebut memang berpendidikan rendah dan tidak memiliki keterampilan khusus.

Oleh karena itu, tidak mengherankan jika mereka kemudian mencari dan berusaha sendiri dalam berbagai usaha kecil. Karena usaha mereka umumnya tidak menentu dan tidak terdaftar secara resmi maka sering usaha mereka itu disebut “usaha informal”

Seperti diketahui, pada dasarnya sebuah perusahaan sekecil apapun, tidak lepas dari unsur manajemen, seperti :

- a. Sumber daya manusia yang baik (*man*)
- b. Sumber dana yang mencukupi (*maney*)

- c. Peralatan dan mesin yang tepat guna (*machine*)
- d. Cara kerja yang efektif (*methods*)
- e. Pasar dan lapangan yang setia (*markets*)

Sebuah produk baik barang maupun jasa yang dihasilkan oleh perusahaan kecil tidak lepas dari kelima unsur tersebut. *Man* atau manusia sebagai unsur utama dari suatu perusahaan, haruslah mampu mengelola usaha yang dijalankannya. Kemampuan seorang pengusaha di sisi meliputi :

a. *Pengalaman bisnis sederhana*

Bagaimanapun, setiap pengusaha kecil telah mempunyai pengalaman suka duka betapa “enaknya” dan “susahnya” berusaha dalam suasana Indonesia yang terus berubah.

b. *Tidak birokrasi dan mandiri*

Karena dari naturnya (asal-usulnya) perusahaan kecil kebanyakan *one man show* (pemain tunggal) atau bersama beberapa orang pembantu tetap atau musiman maka segala prosedur keputusan dapat dilakukan dengan cepat dan mungkin tepat. Biasanya tidak ada rapat atau konsultasi, dalam hal pembelian, penjualan, penambahan modal, pengangkutan karyawan, ataupun dalam hal pemberhentian karyawan.

c. *Cepat tanggap dan fleksibel*

Biasanya pengusaha kecil mempunyai “kuping besar” dan sangat cepat mendeteksi perubahan atau perkembangan situasi di sekelilingnya. Kehidupan pengusaha kecil yang relatif dinamis dan terus-menerus berhubungan dengan penjual dan pembeli biasanya memudahkan mereka untuk cepat tanggap terhadap situasi dan serta merta mengambil langkah-langkah yang perlu. Mereka juga sangat tanggap dan fleksibel terhadap barang-barang yang cepat dan laku atau barang baru. Dalam beberapa hal, mereka seakan-akan mempunyai “indra keenam”. Dalam praktek banyaknya perusahaan kecil cepat menambah atau mengurangi dagangannya, atau bidang usahanya, serta disesuaikan dengan perkembangan selera pembeli

d. Cukup dinamis dan ulet

Rata-rata pengusaha kecil cukup dinamis menanggapi perkembangan suplai dan selera pembeli. Memang, tampaknya mereka seakan-akan meniru saja, tetapi berkat pengalaman dan ketajaman “penciuman dagang”, mereka sangat cepat menyesuaikan diri dengan perkembangan keadaan. Juga merupakan fakta konkret bahwa rata-rata merekayang bergerak diperusahaan kecil bekerja lebih lama, lebih tekun dibandingkan dengan pegawai negeri atau swasta.

Secara keseluruhan, mereka juga mempunyai jam kerja lebih lama daripada petani. Rata-rata perusahaan kecil bekerja minimal sepuluh jam per hari dan sering lebih, tidak mengenal hari Minggu dan hari raya. Mereka juga tidak mengenal liburan atau cuti.

Unsur-unsur permodalan (*money*), peralatan (*machine*), tata ara (*methods*) dan pemasaran (*market*) adalah unsur yang tak terpisahkan dari keberhasilan sebuah perusahaan kecil. Perusahaan yang baik banyak tergantung pada keberhasilan pengusaha pengelola unsur-unsur pendukung yang disebutkan di atas.

