

PERAN KEWIRAUSAHAAN DALAM MENGEMBANGKAN USAHA KECIL

Oleh

¹Abdul Hafid

Sekolah Tinggi Agama Islam DDI Maros Kabupaten Maros

¹*hafidabdul3003@yahoo.com*

ABSTRAK: Peran kewirausahaan dalam mengembangkan usaha kecil bertujuan untuk memahami peran kewirausahaan, dengan menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi,

Adapun peran kewirausahaan terhadap usaha kecil dan menengah menerobos krisis yaitu: a) Strategi pemasaran; pemasaran produk tentu harus menciptakan standar mutu nasional yang spesifik bagi produk-produk usaha kecil seperti dalam hal produk makanan. b). Standarisasi mutu produk usaha kecil masih relatif rendah dan tidak terstandarisasi, disebabkan karena keterbatasan khususnya dalam bidang keuangan dan wawasan. di antara usaha-usaha kecil ia membutuhkan kesadaran yang lebih tinggi mengenai mutu sebagai kunci daya saing, c). Efektivitas dan efisiensi. Efisiensi dalam proses produksi dan pemasaran adalah upaya pengembangan yang terus-menerus yang intinya apa yang dilakukan hari ini lebih dibandingkan hari kemarin.

Kata Kunci; "Kewirausahaan dapat mengembangkan usaha kecil"

THE ROLE OF ENTREPRENEURSHIP IN DEVELOPING A SMALL BUSINESS

By

¹Abdul Hafid

DDI Maros Islamic College, Maros Regency

¹*hafidabdul3003@yahoo.com*

ABSTRACT: The role of entrepreneurship in developing small businesses aims to understand the role of entrepreneurship, using interviews, observation and documentation.

As for the role of entrepreneurship towards small and medium enterprises through the crisis, namely: a) Marketing strategy; Product marketing of course must create a specific national quality standard for small business products such as in the case of food products. b). Standardization of quality small business products are still relatively low and not standardized, due to limitations, especially in the financial and knowledge sector. among small businesses it requires a higher awareness of quality as the key to competitiveness, c). Effectiveness and efficiency. Efficiency in the production and marketing process is a continuous development effort in essence what is done today is more than yesterday.

Keywords; "Entrepreneurship can develop small businesses"

A. Latar Belakang

Pengusaha besar berhasil pada masa ini memulai perusahaan mereka secara kecil-kecilan pada masa lalu. Ibu Moeryati Soedibyo, pemilik perusahaan mustika ratu, memulai perusahaan jamu dan perawatan kecantikan tradisional secara kecilan, bukannya tiba-tiba menjadi besar begitu juga dengan usaha-usaha lain yang terkenal di mulai dari kecil. Ini termasuk Aburizal Bakrie (Bakri Brothers), Liem Sioe Liong (keluarga Liem), dan Gobel yang mendirikan Nasional Gobel. Malah di seluruh dunia, di setiap Negara wirausaha hebat lahir dari usaha kecil. Sehingga kini mereka mau bekerja walaupun sudah tua dan dalam keadaan lemah. Mereka terus melakukan banyak tugas-tugas perusahaan walaupun mereka punya anak-anak dan para pekerja yang berpendidikan tinggi. Seorang wirausaha (entrepreneur) bekerja dan mengembangkan perusahaan setapak demi setapak, mengenali kelemahan dan kekuatan diri sebelum melangkah memasuki dunia usaha yang lebih besar dan penuh tantangan. Pada umumnya wirausaha adalah orang yang kreatif dalam menyelesaikan permasalahan hidup, dan faktor ini menjadikan mereka tabah dan mampu mengatasi tantangan untuk menjadi wirausaha yang sukses. Dengan demikian permasalahan artikel ini adalah Bagaimana peranan kewirausahaan dalam mengembangkan usaha kecil.

B. Tinjauan Pustaka

1. Usaha Kecil dan Kewirausahaan.

Usaha kecil tidak dapat dipisahkan dengan kewirausahaan. Kegiatan seorang wirausaha sering dikaitkan dengan perusahaan kecil, dan hal itu disebabkan karena ciri yang ada pada seorang wirausahawan yang dikatakan tidak dapat bekerja di dalam organisasi besar. Usaha kecil ialah kegiatan yang mempunyai modal awal yang kecil, atau kekayaan (asset) yang kecil dan jumlah pekerja yang juga kecil. Nilai modal awal, aset, dan jumlah pekerja itu bergantung kepada definisi yang diberikan oleh pemerintah atau institusi lain dengan tujuan-tujuan tertentu. Misalnya Indonesia mendefinisikan usaha kecil sebagai perusahaan yang mempunyai pekerja kurang dari 20 orang atau nilai aset kurang dari Rp 200 juta. Usaha yang terlalu kecil dengan jumlah pekerja yang kurang dari 5 orang dikatakan sebagai usaha kecil level mikro. Definisi yang dibuat oleh pemerintah bertujuan untuk menyalurkan bantuan-bantuan seperti pinjaman melalui program bantuan yang dibuat, misalnya program Kredit Mikro, program tabungan usaha kecil dan sebagainya.

- a. Usaha Kecil : Perdagangan, Industri dan jasa. Usaha kecil berbentuk perdagangan meliputi toko-toko kelontong, pengedar dan penggrosir yang mempunyai toko-toko(store) di bangunan yang disewa atau dimiliki sendiri. Mereka membeli barang dari grosir untuk di jual kepada pengecer atau konsumen dengan nilai yang tidak begitu tinggi. Pemilik-pemilik pabrik kecil adalah produsen yang beroperasi di bangunan kecil dengan nilai produksi yang tidak terlalu besar. Di Indonesia, pemilik pabrik seperti ini amat banyak dan berada di setiap daerah di seluruh pelosok tanah air. Keuletan rakyat yang begitu gigih dalam menghasilkan barang, jika dapat dibina dengan baik oleh pemerintah, rasanya dalam waktu cepat Indonesia dapat menjadi kekuatan dagang yang besar seperti Cina dan Jepang. Kebanyakan

- perusahaan kecil di dalam bentuk jasa ini meliputi perusahaan (konsultan), konsultan bangunan, perusahaan cleaning service, perhotelan dan pariwisata.
- b. Sumbangan Usaha Kecil. Kenyataan yang ada menunjukkan bahwa usaha kecil adalah penyumbang besar kepada kekuatan ekonomi negara dan telah terbukti terutama si saat resesi ekonomi pada tahun 1985 dan 1997. Kesulitan pada masa resesi ekonomi telah di bantu di atasi oleh kehadiran usaha-usaha kecil. Pada saat pabrik-pabrik besar mulai merasakan efek kemunduran ekonomi dan memecat para pekerja, usaha kecil terus bertahan. Malah mereka yang di PHK di perusahaan besar turut aktif menjadi pengusaha untuk meneruskan kehidupan. Sumbangan usaha kecil kepada masyarakat dan juga negara adalah sangat signifikan dan bentuk sumbangan tersebut di antaranya adalah memberikan pekerja. Pencipta teknologi/ metode baru dan juga produk baru untuk kepentingan negara dan sebagainya

2. Wirausaha, Kewirausahaan Dan Motivasi Kegiatan

Dapatkah kita menggolongkan semua orang yang memutuskan untuk bekerja sendiri dan mendirikan perusahaan sebagai wirausaha? Kebanyakan pemikir dalam bidang bisnis akan memberikan jawaban : tidak, kepada pertanyaan diatas. Seorang wirausaha mempunyai karakter pribadi yang kuat, yang tidak selalu dimiliki oleh setiap orang yang memutuskan untuk menjalankan usaha sendiri. Kita tidak boleh menamakan seorang penjual pisang goreng di pinggir jalan, atau seorang pemilik restoran sebagai wirausaha. Tetapi apabila seorang pekerja kantor di Jakarta memutuskan kembali ke kampungnya di dekat Bogor dan menggunakan tanah orang tuanya yang ditanami ubi kayu untuk menanam anggrek secara besar-besaran atau mengembangkan usaha ternak, pemikir dalam bisnis akan menggolongkan hal tersebut seorang wirausaha. Seorang wirausaha adalah individu yang mempraktekkan sikap tekun dalam melaksanakan kerja. Berdasarkan konsep tersebut, yaitu Wirayang antara lain dapat diartikan sebagai pahlawan, dan usaha yang dapat diartikan sebagai melakukan kegiatan ekonomi, wirausaha dapat didenifikasikan dengan cara berikut. Seorang yang gigih berusaha menjalankan semua kegiatan bisnis dorongan tujuan mencapai hasil yang dapat di banggakan. Kebanyakan penulis dan pengkaji di bidang bisnis mengartikan kewirausahaan sebagai sifat dan keahlian yang dimiliki oleh para wirausahaan. Dengan demikian kewirausahaan dapat diartikan sebagai karakter seorang wirausaha yang meliputi hal berikut: a). Berani mengambil resiko, b). Bijaksana dalam membuat keputusan, c). Pandai melihat kesempatan yang terbuka, d). Berkemampuan menjadi manajer yang baik. Dengan kewirausahaan yang bersifat kritis sangat penting sehingga menjadi penentu kemajuan suatu bangsa.

Pendapat lain mengenai kewirausahaan yaitu merupakan semangat, sikap, prilaku dan kemampuan seseorang dalam mengelola usaha serta kegiatan yang tertuju pada kegiatan mencari, menciptakan, serta menerapkan cara kerja ,teknologi, dan produk baru. Terdapat beberapa sebab yang mendorong seorang wirausaha mendirikan sebuah perusahaan sebab utama adalah: a). Bebas membuat keputusan, b). Dorongan diri yang kuat, c). Kesanggupan untuk mengambil resiko, d). Minat untuk berdagang, d). Mendapat kesempatan

3. Teori Kewirausahaan

Definisi dan pandangan terhadap kewirausahaan banyak dipengaruhi oleh pertimbangan ekonomi, psikologi dan sosiologi. Berikut adalah pandangan-pandangan tentang kewirausahaan mengikuti perpektif yang berbeda yaitu menurut bidang Ekonomi, Psikologi, Sosiologi, serta menurut Islam. Untuk lebih jelas sebagai berikut: a). Perspektif Kewirausahaan Bidang Ekonomi. Dari sudut pandang ekonomi, kewirausahaan adalah sebagai dari input atau faktor produksi selain bahan mentah, tanah, dan modal. Untuk seorang wirausaha ganjarannya (nilai atau perolehan) ialah keuntungan. Keuntungan adalah ganti rugi yang dibayar karena resiko yang diambil seorang wirausaha, b). Perspektif Kewirausahaan Bidang Psikologi. Didalam bidang psikologi, sifat kewirausaha di kaitkan dengan perilaku diri yang lebih cenderung kepada fokus dari dalam diri. Ini termasuk sifat-sifat pribadi seperti tekun, rajin, inovatif, kreatif, dan semangat yang terus menerus berkembang untuk bersikap independen, c). Perspektif Kewirausahaan Bidang Sosiologi. Seorang wirausaha dari sudut pandang pengkaji sosial ialah seorang oportunist yang pandai mengambil peluang dan kesempatan yang ada dalam lingkungan. Seorang wirausaha adalah orang yang pandai bergaul, mempengaruhi masyarakat untuk menyakinkan mereka bahwa apa yang ditawarkan olehnya sangat berguna untuk masyarakat, d). Kewirausahaan Menurut Islam. Kewirausahaan dan segala aktivitas baik kecil maupun besar merupakan usaha yang di pandang sebagai ibadah dan diberi pahala jika dilakukan menurut syarat-syarat yang telah ditetapkan baik segi memenuhi tuntutan aqidah, akhlak maupun syariat. Dengan berlandaskan dasar-dasar dan ruang lingkup ciri-cirinya, nyata bahwa tujuan Ekonomi Islam adalah bersifat ibadah dan melaksanakannya berarti melaksanakan sebagian dari ibadah menyeluruh.

4. Ciri Wirausaha yang berhasil.

Keberhasilan seorang wirausaha bergantung kepada kemampuan diri sebagai pengusaha dan tindakan-tindakan yang pada dasarnya menunjukkan bahwa ia merupakan manajer yang efektif dan efisien. Sifat yang harus dimiliki seorang manajer meliputi hal-hal berikut: Berkeyakinan tinggi, berorientasi kemanusiaan, berorientasi tugas dan keputusan, sikap keaslian ide dan kreatif, berorientasi masa depan, bersedia mengambil resiko, kemampuan membuat keputusan, berorientasi perencanaan, kemampuan mendirikan perusahaan, kemampuan manajemen.

5. Faktor Kegagalan Seorang Wirausaha.

Unsur-unsur atau faktor-faktor yang menimbulkan kegagalan dalam kegiatan seorang wirausaha dapat dibedakan kepada dua unsur pokok: yaitu kegagalan pada ketika belum memulai usaha dan kegagalan ketika menjalankan usaha. faktor yang menimbulkan kegagalan pada saat belum memulai usaha adalah: memulai usaha tanpa penelitian dan perencanaan, kesalahan memilih tanpa penelitian dan perencanaan, tidak cukup modal dan alokasi tidak tepat, kesalahan dalam mengambil ahli perusahaan. Faktor yang menimbulkan kegagalan pada ketika sedang menjalankan usaha adalah: Manajemen uang tunai tidak efisien, manajemen kredit lemah, meminjam tanpa pertimbangan, kesalahan perputaran stok, kesalahan menggunakan ruang dagang, stok barang melebihi dari yang diperlukan, pemborosan dalam menghiasi took, kegagalan menyimpan catatan

perusahaan, perkembangan perusahaan yang melebihi kemampuan, mutu jasa yang semakin menurun.

6. Mengembangkan Daya Cipta dan Melakukan Pembaruan.

Memiliki daya cipta dan selalu berusaha mewujudkan pembaruan merupakan syarat yang perlu dimiliki oleh seorang wirausaha yang sukses. Langkah untuk mengembangkan daya cipta adalah: Melalui kuesioner, melalui brainstorming, melalui pemerhatian, mengembangkan dan mengumpulkan ide, mencari ide dari konsumen, analisis mengenai pekerja. Melalui daya cipta yang berkembang, berbagai ide dan gagasan akan dapat diwujudkan. Tidak semua ide ini harus dilaksanakan. Harus dipilih yang sesuai dan yang paling baik untuk dilaksanakan. Proses mencipta dan memilih ide adalah: Pengenalan dan pengembangan produksi yang mungkin dihasilkan (mengembangkan ide), penyaring ide dikembangkan, tahap penilaian ide, tahap merumuskan konsep, tahap pengembangan produk, tahap ujian pemasaran.

Dengan cara bagaimanakah seorang wirausaha mewujudkan ide untuk melakukan pembaruan? Hal itu dapat berasal dari berbagai sumber, yaitu: Penilaian konsumen, inovasi terhadap produk yang ada, kebijakan pemerintah, penelitian dan pengembangan, dari tenaga profesional dan konsultan, dari saluran distribusi. Pembaruan yang dapat dilakukan suatu perusahaan dapat dibedakan kepada tiga jenis: mewujudkan pasar baru, mengembangkan teknologi baru dan menemukan kegunaan baru untuk barang yang sudah ada. Seterusnya dalam melakukan pembaruan harus diingat agar langkah itu akan memberikan prospek keuntungan yang baik dan terdapat dana yang cukup untuk melakukan pembaruan.

C. Pembahasan

Langkah merumuskan dan mewujudkan perencanaan perusahaan. Dokumen yang menerangkan rencana perusahaan sangat diperlukan oleh para pemegang saham, penyedia dana lain, para manajer dan seluruh pegawai. Untuk membuat suatu penulisan mengenai perencanaan perusahaan, perlu di pertimbangkan hal-hal berikut: Definisikan rencana perusahaan dan tujuannya, buat ringkasan eksekutif, buat introduksi (pengenalan) atau pengantar, terangkan sasaran dan tujuan, tunjukkan latar belakang perusahaan, terangkan latar belakang pemilik, tunjukkan struktur organisasi, bincangkan rencana pemasaran, proyeksikan kedudukan keuangan perusahaan, sertakan lampiran. Perencanaan perusahaan ini akan memberi gambaran kepada semua pihak tentang tujuan yang ingin dicapai, langkah-langkah yang akan dijalankan untuk mencapai tujuan, sumber-sumber daya yang diperlukan dan akan digunakan dan prospek keuntungan yang akan diperoleh. Adapun peran kewirausahaan terhadap usaha kecil dan menengah menerobos krisis yaitu:

a. Strategi pemasaran

Pendekatan dalam meningkatkan pemasaran produk tentu harus menciptakan standar mutu nasional yang spesifik bagi produk-produk usaha kecil seperti dalam hal produk makanan. Penerapan strategi itu adalah bagaimana agar konsumen bias puas, tidak semata-mata kenyang dan bagaimana membuat konsumen ketagihan, dan akhirnya menjadi pelanggan.

b. Standarisasi Mutu

Harus diketahui, mutu produk usaha kecil masih relatif rendah dan tidak terstandarisasi, disebabkan karena keterbatasan khususnya dalam bidang keuangan dan wawasan. Intinya dalam usaha kecil hasil produksinya masih boleh dikatakan “asl jadi”. Maka dari itu untuk meningkatkan kualitas dengan menekan biaya rata-rata antara lain dengan membentuk kelompok kerja di antara usaha-usaha kecil dalam area yang sama. Selain solusi teknis di atas sebenarnya usaha kecil membutuhkan kesadaran yang lebih tinggi mengenai mutu sebagai kunci daya saing.

c. Efektivitas dan efisiensi

Mutu produk usaha kecil akan meningkatkan sendirinya, seandainya efektivitas dan efisiensi itu sudah dicapai. Efisiensi dalam proses produksi dan pemasaran adalah upaya pengembangan yang terus-menerus yang intinya apa yang dilakukan hari ini lebih dibandingkan hari kemarin.

D. Kesimpulan

Usaha kecil memiliki kontribusi yang sangat membantu perekonomian Negara sebab dapat memberikan sumbangan kepada masyarakat dan juga Negara dalam hal memberikan pekerja dan mengatasi masalah pengangguran. Seorang wirausaha harus memiliki jiwa kewirausahaan ataupun sifat dan keahlian dalam mengembangkan usaha itu sendiri. Jiwa kewirausahaan itu meliputi : berani mengambil resiko, bijaksana dalam mengambil keputusan, bias memanfaatkan kesempatan yang terbuka, mampu menjadi manajer yang baik. Manajer yang baik mampu menggunakan kesempatan itu secara efektif dan efisien. Keberhasilan seorang wirausaha bergantung kepada kemampuan diri dan tindakan-tindakannya begitu juga kegagalan seorang wirausaha disebabkan pengelolaan manajemen kurang baik, tidak efektif dan efisien.

E. Saran

Penulis berharap semoga makalah ini bermanfaat terutama bagi yang membaca dan penulis sendiri. Penulis mengharapkan saran dan kritik dari pembaca demi kesempurnaan isi makalah ini terutama dalam memperbaiki kesalahan agar menjadi lebih baik dan biasa menjadi acuan ataupun tambahan ilmu untuk penulis kedepan.

DAFTAR PUSTAKA

- Sukino Sadono. 2006, *Pengantar Bisnis*, penerbit Pranada Kencana Group, Jakarta.
Muslik. MM. 2007, *Bisnis Syariah Prespektif Muamalah dan Manajemen*, penerbit UPP STIM YKPN, Jakarta .
Mubyarto, 1997, *Ekonomi Rakyat*, Program IDT dan Demokra Ekonomi Indonesia