

## MODEL PERTUMBUHAN UNIT USAHA BARU

Prof. Dr. Soeharto Prawirokusumo\*

### Pendahuluan

Tumbuhnya usaha baru di suatu negara tidak bisa terlepas dari adanya masyarakat yang kreatif dan inovatif, adanya iklim usaha yang kondusif yang menciptakan peluang usaha atau opportunity dan adanya infrastruktur bisnis seperti persemaian atau inkubator bisnis. Para wirausaha atau *entrepreneurs* mengendalikan pembangunan dan mentransformasikan dan memperbaharui perekonomian nasional bahkan dunia. Entrepreneurship merupakan esensi dari usaha baru karena memberikan vitalitas bagi ekonomi pasar.

Bisnis baru menciptakan proporsi yang sangat besar bagi produk inovatif seperti komputer pribadi, perangkat lunak, bioteknologi, pengiriman paket, restoran waralaba, yang memberikan lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat. Usaha baru yang tercipta adalah usaha yang berbasis wirausaha, dalam skala usaha kecil, menengah, dan usaha bebas atau self-employed yang menjadikan dirinya sebagai "BOSS". Terjadi kecenderungan di seluruh dunia bahwa usaha kecil atau *small business* bermunculan, di Canada tiap hari 300 usaha kecil bermunculan, juga di Amerika dan Cina. *The People's University of Beijing* telah mengganti mata kuliah Marxist dengan kuliah Kewirausahaan.

### Faktor-Faktor Penting Untuk Memulai Usaha Baru

Yang pertama adalah adanya faktor pemicu apakah berupa dipecat dari pekerjaan, apakah *incomenya* sudah tidak mencukupi bagi keluarga, atau menemukan hal yang baru untuk dikembangkan, semua tadi disebut *disruption factors*. Kondisi tidak berkecukupan atau kesukaran ekonomi mengharuskan ibu rumah tangga atau wanita masuk dalam *work forces* dan biasanya mereka berusaha berbasis dirumah atau *home-based business*. Dengan adanya *personal computer, fax* dan *software* hampir semua pekerjaan bisa ditangani dirumah. Faktor kedua yang diperlukan adalah sifat pribadi yang memiliki hasrat yang lebih tinggi untuk mengendalikan takdir mereka sendiri. Mereka memiliki "*internal locus of control*" yang lebih tinggi daripada non wirausaha. Motif utama mereka adalah independensi, kebebasan, rasa otonom atau mereka ingin memulai usaha untuk menjadi boss bagi dirinya. Mereka berani mengambil risiko atau *calculated risk*. Sifat pribadi yang lain dikenal dengan 10 D dn 9 F yang merupakan kesatuan sifat sebagai wirausaha. Faktor ketiga yang penting adalah faktor lingkungan, yang membentuk mereka menjadi wirausaha, seperti Laweyan Sala, Prawirotaman Yogya, Kasongan Yogya, *Silicon Valey Amerika*, Institut

---

\* Anggota Majelis Gurubesar UGM, Mantan Deputi Menko EKUIN dan Kabalibang Departemen Koperasi dan Usaha Kecil Menengah

Teknologi Bandung, *Massachusetts Institute of Technology* USA. Di tempat itu lahirlah model-model peranan, seperti Bill Gates, Sukamdani, Hasim Ning, Winotosastro, dllnya. Di samping model peranan, wirausahawan mempunyai faktor sosiologis lain yang mempengaruhi mereka. Tanggung jawab keluarga memainkan peranan penting dalam membuat keputusan apakah akan memulai suatu usaha, biasanya pada umur muda sekitar 25 tahun, belum menikah dan tidak memiliki banyak harta pribadi dan tanggungan. Oleh karena itu sangat penting para lulusan baru, atau *fresh graduate* Universitas harus menjadi target utama dalam mengembangkan wirausaha baru berbasis ilmu pengetahuan dan teknologi, merekalah sumber usaha baru masa datang dan lewat persemaian atau inkubator bisnis dan teknologi. Mungkin kombinasi antara jiwa muda yang penuh motivasi, semangat pemula dengan pengalaman veteran dalam suatu industri menjadi kesatuan wirausaha yang tangguh dan utuh. Tiga komponen penting dalam usaha baru adalah adanya peluang, wirausahawan dan tim manajemennya, serta sumberdaya yang dipunyai. Ide bukan merupakan hal yang utama dalam kewirausahaan tetapi pengembangan ide, pelaksanaan manajemen dan pendirian usaha merupakan hal-hal yang terpenting. Alexander Fleming menemukan penisilin, dan baru 10 tahun kemudian Ernst Chain dan Howard Florey mengembangkan ide tersebut menjadi obat yang sangat berguna. Dari ide harus dikembangkan atau diidentifikasi kebutuhan pasarnya sehingga pembeli harus melihat bahwa bisnis baru tersebut akan memberikan nilai atau *perceived value* yang lebih baik bagi uang mereka (pembeli) dibandingkan dengan bisnis yang

sudah ada. Peluang usaha yang terbuka hanya satu kali adalah penting, tetapi yang lebih penting adalah memiliki pengalaman di industri yang sama atau mirip dengannya serta pengalaman manajemen keuangan baik untung maupun saat rugi. Kepemilikan sumberdaya atau harta modal minimum adalah mutlak diperlukan dalam memulai usaha baru, menjaga *overhead* rendah, dan produktivitas tinggi adalah persyaratan untuk suksesnya usaha baru. Memiliki sumber permodalan awal sangat perlu bagi usaha pemula, dan berdasarkan penelitian 78,9% modal awal berasal dari tabungan pribadi, 14,4% hutang bank, keluarga 13%, partner 13%, dan yang berasal dari modal ventura 7% dllnya.

#### Infrastruktur Usaha Baru

Keunikan dari usaha baru kecil-mene-ngh adalah mudah tumbuh tetapi juga mudah mati. Menurut penelitian 63% pada tahun pertama telah mati dan tinggal beberapa yang tetap hidup pada 10 tahun pertama. Alasan itulah yang melatar belakangi mengapa inkubator bisnis didirikan. Juga usaha yang berbasis ilmu pengetahuan dan teknologi yang mempunyai daya saing yang tinggi memerlukan tumbuh lewat inkubator. Di dalam *inkubator service* untuk usaha pemula disediakan seperti *shared office, equipment, business administrative service, technical and production assistance, management and financial assistance*, dalam *fee* atau *cost* yang rendah. Walaupun *service internal* disediakan *manager inkubator* menyediakann pula *professional external service* serta *business networking*. Selama kurang lebih tiga tahun usaha pemula berada dalam inkubator mendapatkan bimbingan dalam hal

mencari dana *research* yang berupa *grant*, fase pengembangan usaha dengan *training* dan bantuan keuangan berupa *seed capital*, penciptaan *prototype*, *product desain training* dan mencari dana modal ventura, yang akhirnya sampailah pada *limited scale of production*, dan di-*training* dalam pemasaran, penjualan dan sudah darahkan untuk mendapatkan loan dari bank komersial. Jadi selama di dalam inkubator pengusaha pemula diarahkan pembeayaannya dari yang bersifat *grant*, *seed capital*, modal ventura dan akhirnya modal dari bank komersial. Pengusaha tidak selamanya berada di inkubator, mereka bila sudah siap untuk bersaing harus keluar dari inkubator dengan diberlakukannya *market driven exit policy*.

Infrastruktur lain yang dapat mempercepat proliferasi usaha adalah bisnis waralaba. Adalah suatu sistem distribusi kepemilikan, dimana pemilik bisnis yang semi mandiri yang disebut *franchisee*, membayar iuran dan royalty kepada perusahaan induk atau penjual waralaba yang disebut *franchisor*, untuk mendapatkan hak membuat, menjual produk dan jasa dengan memakai suatu format dan sistem bisnis tertentu atau paket sukses atau standarisasi model bisnis. Dalam bisnis model ini nama bisnis sudah terjamin, proses pengendalian mutu, rencana strategi pasar, metode pengoperasian sudah baku dan dapat dikembangkan.

### **Penerapan Di Indonesia**

Bila Indonesia ingin menumbuhkan enam juta usaha baru, syaratnya harus membuka lebar adanya persemaian atau inkubator bisnis dan pengembangan usaha baru lewat waralaba. Belajar dari Cina pada tahun 1988 sama-sama Indo-

nesia mendapatkan bantuan dari UNDP, mengenai pengembangan inkubator, Di Cina sukses besar dan disetiap provinsi berkembang *project inkubator*, Universitas terpacu untuk menghasilkan penemuan yang *applied* dan mulai banyak lulusan universitas dan sekolah kejuruan yang menjadi wirausaha baru. Sukses tersebut terjadi karena adanya gerakan nasional dan adanya infrastruktur penunjang yaitu tersedianya dana *grant* untuk memacu penelitian, *seed capital* untuk memacu *start up* bisnis dan modal ventura untuk memacu partisipasi modal penyertaan dan akhirnya dukungan dari perbankan.

Kita syukuri di Indonesia sudah ada pemikiran dan program Dikbud yaitu memperbanyak persemaian bisnis lewat SMK. Sekarang ada 6200 SMK dengan jumlah siswa 2.4 juta yang dapat dijadikan *pilot project* pengembangan wirausaha. SMK di Bantul perlu dibantu agar project “angkeringan” dapat sukses, karena disitu siswa telah belajar mengenal selera konsumen, mencari bahan baku, menghitung biaya produksi dan titik impas, sampai mengenal jaringan usaha dengan perbankan. Yang perlu diingat adalah pengembangan siswa tersebut harus bersifat individual walaupun diciptakan *networking* agar mereka dapat menjadi usaha mandiri atau menjadi boss bagi dirinya.

Contoh lain yang sukses adalah bisnis waralaba Kebab Turki yang dikembangkan oleh Hendy dan istrinya, pemuda asal Surabaya berumur 23 tahun telah mempunyai 70 outlet yang tersebar di 14 kota di Indonesia. Sukses Hendy adalah memanfaatkan adanya “*knowledge sharing*”, Hendy belajar

dari Hasan Baraja seorang penjual Kebab di Qatar, dan setelah itu dalam memperluas usahanya dia bergaul pula dengan pakar keuangan Tangdesem Waringin dan praktisi kewirausahaan Purdi E. Chandra. Sukses Hendy antara lain pandai memilih lokasi usaha yang merupakan persyaratan utama dalam bisnis. Akhirnya dia telah mempunyai suatu kiat usaha yaitu ATM kepanjangan dari Amati, Tiru, dan Modifikasi, ini artinya Hendy telah melakukan *knowledge management*.

### Penutup/Kesimpulan

Memperbanyak usaha baru harus dimulai dengan meningkatkan kreativitas dan inovasi masyarakat lewat *pool* atau konsentrasi wirausaha, baik itu di SMK, Universitas di daerah-daerah. Mereka harus diexpose dengan infrastruktur bisnis yaitu inkubator bisnis dan teknologi dan keuangan serta memilih tipe usaha yang cepat seperti waralaba dan melakukan *knowledge management*.

### Daftar Pustaka

- Berman D., Paul, 1997, Small Business and Entrepreneurship Prentice Hall Ontario, Canada.
- Bygrave D., William, 1995, The Portable MBA in Entrepreneurship, John Willey & Sons, USA
- Longeneker G., Justin, C.W. Moore and J.W. Petty 2001, Small Business Management, AN Entrepreneurial Emphasis, 11<sup>th</sup> Ed. Thomson Learning, South eastern College Publishing, USA.
- Soeharto Prawirokusumo 2001 Ekonomi Rakyat (Konsep, Kebijakan, dan Strategi) BPFE, Yogyakarta.