

## UPAYA PENUMBUHAN WIRAUSAHA BARU: Masalah dan Pendekatannya

Oleh :  
Soebroto Hadisoegondo

### Pendahuluan

Apabila kita membicarakan masalah wirausaha baru dan kebutuhannya serta upaya mewujudkannya, seharusnya kita tidak boleh melupakan berbagai pengalaman yang telah kita miliki di masa lalu. Pada periode tahun 1970-an muncul konsep dan model tentang *wiraswasta*, telah dipromosikan dengan gencar, khususnya sebagai sarana yang diperlukan oleh mereka-mereka yang ingin membuka dan mengembangkan usaha mandiri (*self employed*) serta para manajer dalam mendinamisasikan kegiatan ekonomi yang digelutinya. Kondisi negara saat itu baru saja mulai masuk pada Pelita II, setelah sebelumnya mengalami masa sulit dalam phase Orde Lama. Perubahan terjadi pada tahun 1965 dengan berlangsungnya Orde Baru, yang menekankan masalah perbaikan ekonomi sebagai target utamanya. Orientasi ini mengakibatkan lemahnya pembinaan di bidang sosial budaya, yang membuat pincangnya pertumbuhan kehidupan bangsa ini, sehingga berakibat buruk sampai datangnya krisis ekonomi. Pada tahun sekitar sekitar awal tahun 1970<sup>1</sup> di Amerika Serikat, kajian tentang masalah kewirausahaan juga sedang gencar tumbuhnya. Jadi nampak seolah-olah memang ada keterkaitan kepentingan yang

mendunia sifatnya akan materi kewirausahaan dan kebutuhan akan tersedianya wirausaha (*sebagai individu yang menerapkan konsep kewirausahaan*) untuk membantu mengelola usaha atau bisnis secara rasional dan terencana.

Berbagai riset kewirausahaan tersebut dilakukan dengan memakai pendekatan yang tidak dititik-beratkan pada aspek ekonomi, melainkan memakai kalsifikasi berdasar tema yang luas berdasar teori dari ilmu sosiologi. Menurut hasil analisisnya, *wirausaha* itu adalah seseorang yang dapat menghasilkan dan sekaligus menantang atas berbagai aturan sosial yang sudah ada; sementara *kewirusahaan* merupakan konsep yang mampu menjamin terjadinya proses perbanyakan populasi organisasi, dan sekaligus meletakkan landasan bagi tumbuhnya populasi baru. Pertumbuhan populasi baru itu, berdasar kajian sosiologis cukup terkait dengan materi kewirausahaan yang dapat mempengaruhi terjadinya stratifikasi maupun ketidaksamaan dalam kehidupan masyarakat banyak. Adapun prosesnya adalah dengan cara melalui upaya mempertajam adanya peluang kehidupan antara para pendiri perusahaan di satu sisi dan kehidupan karyawan di sisi lainnya.

---

<sup>1</sup> Aldrich, Howard E. : *Entrepreneurship dalam The Handbook Of Economic Sociology*. Editor: Smeltes, Neil J. and Swedberg, Richard. Pricetown University Press, New Jersey, 2005 (halaman 452)

## Perkembangan Kewirausahaan di Indonesia

Pada sekitar tahun 1970 telah tumbuh pula konsep *kewiraswastaan* dan perlu nya *wiraswasta* di negara kita. Konsep itu berkembang cepat dan sampai memasuki tahun Pelita III, di mana dinyatakan perlunya mengembangkan untuk menumbuhkan pelaku-pelaku usaha (bisnis) atau wiraswasta yang kompeten untuk mengelola kegiatan usahanya. Prosesnya dilakukan dengan melalui aplikasi keterampilan mengambil keputusan dan dukungan sikap mandiri (*dalam kaitan menjawab terbatasnya lapangan kerja saat itu, dilakukan aplikasi konsep self employment*). Program pengembangan dilakukan melalui rangkaian program pelatihan yang disponsori oleh DR. Suparman Sumahamijaya<sup>2</sup>. Reaksi dan respon terhadap program itu cukup positif dan bahkan dapat dikatakan luar biasa. Peserta program kebanyakan manajer perusahaan negara termasuk pejabat instansi tertentu dan para perwira menengah dari angkatan bersenjata dan Polri.

Program itu dimaksud terutama untuk mempersiapkan para pejabat sebelum memasuki masa *pensiun dini*, sehingga para umur yang relatif masih cukup muda (*mengambil pensiun dini*) diharapkan mereka akan mampu membangun bisnis yang diminatinya. Desain programnya cukup praktis dan relatif mudah diterapkan untuk membangun pengelolaan kegiatan bisnis secara rasional dan terarah. Program dimaksud dapat mengubah paradigma para peserta yang diharapkan selanjutnya akan mendorong perubahan sikap dan perilaku dalam berbisnis. Teori

Achievement Motivation - Mc Clelland misalnya saat itu menjadi materi yang banyak dipelajari, demikian pula konsep motivasi dan komunikasi bisnis juga jadi topik menarik. Peserta juga memperoleh tatarasa mengenal peluang bisnis, di samping kemampuan untuk bersaing. Orientasi dari kombinasi materinya mencakup *bagaimana memacu diri untuk membangun bisnis secara unggul*, di samping mengenal dan menemukan peluang bisnis.

Pada saat itu juga disediakan program untuk pendampingan bagi eks peserta yang akan membangun bisnisnya, dengan cara mendorong mereka segera membangun bisnis yang diminatinya setelah selesai mengikuti pelatihan 2-4 minggu. Ada dukungan pembinaan dan konsultasi bagi mereka yang memulai berbisnis. Untuk itulah desain programnya kemudian diarahkan agar dapat membekali para pesertanya, dengan berbagai konsep praktis (terapan) tentang aspek motivasi kerja, pengembangan semangat bekerja keras dan meraih hasil yang maksimal, keterampilan menganalisis masalah usaha maupun tata-cara mengambil keputusan yang cermat dan tepat, di samping diajarkan juga teknik kerjasama (team work), berkomunikasi bisnis di samping teknik pengelolaan usaha modern (*kegiatan ini selaras dengan mulai masuknya bidang manajemen modern dalam kehidupan bisnis di Indonesia*). Berbagai programnya telah diselenggarakan dalam bentuk program *short courses* yang saat ini sudah banyak dilakukan. Materi kewirausahaan juga diberikan di fakultas ekonomi.

<sup>2</sup> *Baca Pengembangan Kewirausahaan di Kalangan Pengusaha Kecil dan Koperasi di Indonesia, dalam Kewirausahaan Indonesia Dengan Semangat 17-8-45. Editor: Salim Siagian dan Asfahani. Pusat kop dan PK, Departemen Koperasi dan PPK bekerjasama dengan PT KLOANG KLEDE JAY PUTRA TIMUR, Jakarta, 1995 (halaman 274-275)*

Akan tetapi kemudian setelah hampir 5-6 tahun berjalan upaya dan proses dimaksud hilang begitu saja, tanpa ada penjelasan atau ulasan apa sebabnya (*belum ditemukan ada peneliti menulis mengapa kasus itu terjadi*). Mungkin saja ada sebagian kecil dari eks peserta program tersebut yang saat ini masih ada (*mungkin sudah pensiun*). Diduga kejadian itu dipicu justru oleh membaiknya kondisi perekonomian nasional (dalam akhir Pelita II dan awal Pelita III) di mana peran pemerintah (termasuk perusahaan pemerintah) sangat dominan dan seolah-olah menafikkan eksistensi bisnis swasta. Sementara saat itu sertifikat yang diterima peserta pelatihan kewiraswastaan tidak lebih baik di terima dipasar tenaga kerja dibanding ijazah, yang masih tinggi nilainya. Demikian pula nilai kerja untuk diri sendiri masih belum cukup menarik karena belum banyak contoh yang dapat ditayangkan sebagai idola, di banding bekerja sebagai pegawai negeri atau swasta. Kembali ada dugaan faktor psikologis yang terkait dengan kerja mandiri masih memerlukan proses untuk menjadi sesuatu yang setara dengan kerja sebagai pegawai negeri atau swasta biasa.

Dengan semakin besarnya ketergantungan ekonomi pada kekuatan dan pengaturan pemerintah, semakin hilang pula pola kemandirian sebagai bentuk status yang dapat *diagunkan sebagai asset dalam kehidupan*. Akhirnya kegiatan wiraswasta atau yang sekarang ini wirausaha, yang diperlukan secara konseptual untuk membantu mendukung kegiatan pengelolaan perusahaan milik swasta atau milik negara tidak lagi memperoleh perhatian cukup dari pemerintah maupun masyarakat luas (*mengapa harus kerja keras kalau kondisi nya mem-*

*berikan hal-hal yang lebih mudah?*). Permintaan untuk orang yang akan mengikuti programnya menjadi menurun dan akhirnya program terhenti karena kurang peminat. Tetapi ada juga alasan lainnya yang menyatakan bahwa ternyata bekerja mandiri itu tidak mudah dan perlu kerja keras, sementara risikonya juga tinggi. Dalam posisi seperti itu kebutuhan akan kewiraswastaan maupun keinginan menjadi wiraswasta ikut menjadi terhenti. Dampaknya selanjutnya kegiatan usaha sendiri (*self employed*) menjadi kurang diminati pula dengan konsekuensi akhirnya kebutuhan menjadi wiraswasta tidak lagi menjadi pilihan langkah tindakan.

#### **Posisi Wirausaha Dalam Perekonomian Nasional**

Sementara bagi mereka yang telah berhasil mengikuti programnya, banyak juga yang mengalami kegagalan karena berbagai sebab, seperti akibat dari kondisi lingkungan maupun internal usahanya yang tidak kondusif (*tidak punya koneksi atau tidak punya akses pada pejabat atau tidak terampil atau kurang berbakat serta tidak sabar untuk menunggu hasil*); ketidak tepatan dalam memilih jenis atau macam usaha yang dikembangkan; ketidak-tekunan dari diri pelakunya, serta berbagai alasan klasik lainnya, yaitu seperti kurang modal, ada masalah pasar, serta ada hambatan dalam pengadaan bahan baku serta alasan lainnya. Pokok kata media yang mestinya produktif pada gilirannya telah ditinggalkan dan kemudian terabaikan kondisi kebutuhan akan tersedianya sejumlah besar wiraswasta unggul, dalam lingkup perekonomian nasional. Dampak berlaku jangka menengah dan panjang,

berupa rendahnya produktivitas kegiatan ekonomi, tidak terolahnya potensi ekonomi nasional dan sebagian sudah ditangani oleh para wirausaha asing.

Padahal menurut konsepnya ketersediaan tenaga mereka (*wirausaha*) tersebut dalam dunia perekonomian, yang berstatus sebagai satu populasi tenaga kerja terdidik dengan memiliki kualifikasi yang khas, tetap saja diperlukan sepanjang masa. Mereka itu kemudian dianggap mampu berfungsi menjadi mesin ekonomi, karena dari mereka diharapkan akan dapat diolah sumber daya yang tersedia, sehingga dapat memiliki nilai tambah. Dalam pada itu hasil analisis yang ada menunjukkan bahwa ada kemungkinan ditemukan hambatan dalam pengaplikasian program dimaksud. Penyebabnya terutama berkaitan dengan desain model pelatihannya, yang bersifat praktis serta umumnya langsung terkait dengan aplikasi pada berbagai bidang usaha tertentu. Sementara bidang itu hanya diminati oleh sebagian kecil para pelaku usaha yang sudah bekerja atau yang sudah berusaha sendiri. Program program itu, kurang diminati oleh mereka yang masih muda-muda dan umumnya belum bekerja. Mereka lebih menyukai berusaha untuk memperoleh gelar dan ijazah yang resmi dibanding dengan memperoleh sertifikat dengan kesiapan terjun menjadi wirausaha baru. Itulah hal-hal penting yang sampai saat ini masih saja dihadapi dalam usaha untuk menumbuhkan wirausaha baru melalui berbagai tatacara.

Perkembangan tentang kewirausahaan kembali muncul dalam dinamikanya kehidupan para menteri pada periode tahun 1993 yang lalu, khususnya setelah ada perintah untuk mengembangkan kewirausahaan melalui rumusan GBHN,

agar banyak orang memperoleh pengetahuan, keterampilan dan sikap yang diperlukan sebagai komponen dari kompetensi yang diperlukan oleh seorang wirausaha mandiri. Artinya apapun desainnya, Pemerintah telah mengakui pentingnya kewirausahaan, dan justru menyuruh untuk menyebarkannya bagi semua pihak yang terkait, khususnya bagi generasi muda. Konsep kewirausahaan sudah ditetapkan harus menjadi materi resmi dalam pendidikan di sekolah-sekolah menengah dan atas. Upaya itu dimaksudkan untuk mendorong terjadinya perubahan perilaku atau kultur berusaha atau berbisnis secara bertahap, sehingga semua orang Indonesia berpeluang dapat menjadi wirausaha riil di lapangan.

Tetapi program yang menyentuh ini kemudian juga tidak memiliki gambaran kelanjutannya, mungkin karena kurang berhasil dalam proses aplikasinya sehingga aplikasi gerakannya masih pada taraf *pembangunan lembaganya*, dan belum lagi masuk dalam taraf *melembaga (institutionalize)*, walaupun upaya pemyasarakatannya sudah dilakukan. Seharusnya disadari bahwa program ini memerlukan tataran waktu yang cukup panjang, sehingga harus sudah disiapkan langkah-langkah preventif dan protektif agar kelanjutan program dapat dijamin prosesnya akan berjalan secara konsisten. Memperhatikan kurun waktu aplikasinya yang juga mencakup sekitar 6 - 7 tahun ternyata dialami masa menurun, sementara proses pembudayaannya juga belum sempat dapat dilakukan sama sekali. Padahal uraian dalam lampiran Inpres No. 4 tahun 1995 tentang GNMK tersebut sangat sarat dengan makna dan pesan, yang seharusnya dapat dikembangkan selaras dengan kondisi lingkungan yang berubah.

Setelah masa reformasi ini berjalan dalam masa Kabinet Indonesia Bersatu, yaitu kurang lebih setelah 10 tahun kemudian kembali tertulis dengan tegas perlunya mengembangkan UMKM dalam RPJM tahun 2004 – 2007 bab 20, yang diformalkan sebagai arah kebijakan nasional bagi pemerintahan bersangkutan melalui Perpres RI No. 7/2005. Aspek kewirusahaan kembali dicantumkan dalam salah satu program untuk memberdayakan Koperasi, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Program terkait adalah program *Pengembangan Kewirausahaan dan Keunggulan Kompetitif UKM*. Dengan demikian secara rasional, tidak ada hal yang dapat mendukung penolakan akan adanya kenyataan bahwa kita memang membutuhkan wirausaha baru (*pengganti para wirausaha yang mulai eksklusif*), untuk dapat meningkatkan dinamika perekonomian nasional. Hal serupa juga diperlukan dalam kaitan pengelolaan layanan publik, di mana pengetahuan, keterampilan maupun sikap dan semangat yang dicakup dalam kewirausahaan itu diperlukan juga. Dalam layanan publik orientasi kegiatannya adalah memaksimalkan kepuasan konsumen/pelanggan/masyarakat luas. Hal mana akan menjadi landasan dalam pemba hasan konsep *reinventing government*.

### **Dampak Gerakan Nasional Memasyarakatkan Kewirausahaan**

Proses tumbuhnya GNMK (*Gerakan Nasional Memasyarakatkan Kewirausahaan*) baru terjadi pada 10 tahun yang lalu, yaitu sekitar tahun 1993-1995, ditandai dengan diselenggarakannya berbagai kegiatan seminar, baik di IKOPIN maupun di tempat lain yang kemudian dilanjutkan dengan penyelenggaraan kegiatan

*sarasehan tentang kewirusahaan* (Departemen Koperasi dan PK) maupun *simposium nasional kewirausahaan bagi generasi muda* (Kantor Menpora). Puncak hasilnya berupa terbitnya Inpres No. 4 tahun 1995 (Juli 1995) tentang Gerakan Nasional Memasyarakatkan Kewirausahaan (GNMK), di mana Menteri Koperasi dan PPK ditetapkan sebagai koordinator atas 17 menteri terkait, di tambah satu orang Gubernur BI, guna mengembangkan kewirausahaan tersebut (*sampai saat ini Inpres itu belum dicabut, dan secara operasional perubahan kabinet hanya terkait dengan perubahan desain struktur organisasinya, namun amanah dan kewajiban negara untuk melakukan pembinaan kewirausahaan semestinya tetap melekat pada instansi terkait, mengapa tidak?*). Sebagai program yang meliputi perubahan *perilaku* atau *kultur bangsa*, memerlukan pemahaman yang sama diantara para pelaku terkait. Namun sayangnya bahwa hal itu belum lagi dapat kita pahami bersama, sehingga dampaknya bahwa konsep yang digunakan telah juga ikut hilang, selaras dengan habisnya gegap gempitanya dari sambutan atas kelahiran Inpres kewirausahaan ini.

Kalau diperhatikan besar kemungkinan ada anggapan bahwa pembinaan kewirausahaan adalah *satu upaya teknis belaka*. Hal itu nampak terkait juga dengan keinginan untuk mewujudkan 6 juta wirausaha baru pada tahun 2009 mendatang. Kalau memang 6 juta wirausaha baru harus memiliki kompetensi yang ditetapkan, maka yang diperlukan dalam kaitan mendukung kehidupan mereka agar dapat berjalan terus, adalah melakukan perubahan sikap maupun perilaku yang mendukung, khususnya dalam hal disiplin dan tanggung jawab yang diperlukan seorang wirausaha. Hal

ini erat kaitannya dengan upaya menjawab *bagaimana kita dapat menumbuhkan wirausaha baru*.

Untuk menjawab hal itu, sebagian dari kita akan menjawab dan menyodorkan berbagai sarana yang dapat digunakan untuk membantu mewujudkan 6 juta wirausaha baru. Sebagian lain akan menjawab melalui pengembangan dan aplikasi berbagai upaya pemberian insentif (bantuan perkuatan) kepada para wirausaha lama (*untuk memisahkan dengan yang baru dan bukan untuk membandingkannya*), di mana wirausaha lama yang akan mengembangkan kegiatan usahanya, dapat saja merambah lokasi baru atau mengembangkan cabang ke daerah baru atau ke wilayah baru memakai *tenaga kerja baru* yang dipercaya. Tenaga baru itulah yang ditengarai mampu menjadi wirausaha baru. Mungkin masih banyak lagi kriteria yang dapat kita kenali melalui tatacara maupun prosedur yang akan membantu kita untuk menemukan atau menghasilkan wirausaha baru. Misalnya wirausaha baru yang tumbuh secara alami, sebagai akibat dorongan faktor *survival* bagi dirinya, sehingga yang bersangkutan akan melakukan apa saja, dengan memperhatikan segala sesuatunya agar dapat bertahan hidup.

Semua itu menunjukkan kepada kita bahwa ternyata terminologi *wirausaha* memerlukan definisi operasional, agar semua pihak dapat mengacu dan memanfaatkannya untuk melakukan pengawasan maupun perencanaan dalam program penumbuhan wirausaha baru. Sebagaimana diketahui upaya untuk *menjadikan* seseorang sebagai *wirausaha mandiri*, tidak hanya dapat dilakukan dengan memakai pendekatan program pelatihan saja, namun harus diikuti dengan program pendampingan serta

program dorongan untuk membangun suatu jaringan usaha, sehingga terbentuk sekelompok wirausaha sejenis (*sentra*) dan dalam bentuk pengembangannya menjadi jaringan klaster. Dengan demikian keberadaan 6 juta wirausaha baru yang akan diwujudkan itu, tidak lain dimaksudkan untuk dapat memacu perkembangan perekonomian nasional khususnya dan sekaligus sebagai sarana mengabsorpsi sejumlah besar tenaga kerja yang ada.

Masalahnya bagaimana wirausaha mandiri (*self employed*) itu akan diwujudkan? Karena pertanyaan itu terkait dengan upaya untuk mewujudkan 6 juta wirausaha baru, maka pertanyaannya dapat diawali dengan apakah kita mampu membantu mewujudkan wirausaha baru tersebut dalam tempo yang tersisa sekarang ini? Nampaknya kita tidak banyak memiliki alternatif yang mudah dilakukan, karena proses untuk menghasilkan wirausaha baru itu merupakan pilihan kritis yang harus diambil dalam kondisi yang terkendala. Dengan demikian perlu disepakati bahwa "kontrak itu sukses" kalau sudah ditandai dengan indikasi bahwa seorang dianggap telah menjadi wirausaha baru pada saat yang bersangkutan memulai usaha barunya. Memang untuk dapat mempertahankan selanjutnya diperlukan program lain yang berorientasi pada proses pendampingan, proses pemberian bantuan perkuatan maupun proses pelatihan tambahan. Kesepakatan itu akhirnya sulit untuk ditolak atau dikembalikan, kecuali kalau wirausaha baru itu kemudian dinyatakan *pailit*. Itu menunjukkan bahwa dari posisi seorang wirausaha diperlukan **ketahanan emosi, kesehatan** maupun **pemilikan semangat** berusaha yang *luar biasa*, mengingat mereka

juga perlu melakukan kegiatan lainnya. Dengan jelas mereka harus menempuh berbagai usaha apa saja, agar pada gilirannya mereka mampu *survive*, melalui penyelenggaraan kegiatan usahanya. Hal inilah yang penting dicatat pada saat melakukan seleksi atau pelatihan kepada mereka sebelum menjadi wirausaha baru melalui program pembinaan dan pembelajaran.

### **Masalah Dalam Memenuhi Kebutuhan Wirausaha Baru**

Tentu bukan wirausaha alami saja yang kita inginkan, walaupun eksistensinya tetap dapat dicatat dan dimanfaatkan sebagai bagian dari sejumlah wirausaha baru yang kita targetkan. Umumnya wirausaha baru memerlukan *ketangguhan* dan *ketekunan* dalam menempuh tahap-tahap pengembangan selanjutnya, setelah kegiatan usahanya mulai dilakukan di lapangan. Artinya mereka memerlukan *semangat tersendiri* agar kemudian dapat mengembangkan perilaku dimaksud dalam proses selanjutnya. Banyak orang percaya dua perilaku tersebut umumnya di bawa sejak lahir. Sementara kalau perilaku itu harus ditumbuhkan melalui proses mempelajarinya, bagaimanapun juga hebatnya penguasaan atas perilaku tersebut, aplikasinya masih tetap memerlukan dukungan adanya *motivasi* atau *insentif* tertentu yang diperoleh dari luar. Semua itu menjadi konsekuensi kalau hal dimaksud diperoleh tidak alami. Jadi dapat disimpulkan apabila harus melalui program pemberdayaan, maka proses untuk menumbuhkan wirausaha baru secara

empirik sama sulit dan sama lamanya dengan menunggu tumbuhnya wirausaha alami.

Tantangan atas hal tersebut menjadi suatu yang rasional sifatnya, selaras dengan adanya keyakinan tentang dapat ditemukannya satu populasi (*yang relatif sedikit*) wirausaha unggul yang tumbuh secara alami. Biasanya mereka berhasil menjadi wirausaha unggul karena dampak dari adanya faktor tekanan (*psychological pressure* atau *survival*) sehingga menjadikan yang bersangkutan kemudian pada akhirnya berhasil menggapai posisi sebagai wirausaha unggul. Jumlah mereka tentu tidak banyak, dan kajian menunjukkan hanya sekitar 2 – 5% saja dari jumlah calon wirausaha alami. Tentu yang bersangkutan secara potensial memenuhi berbagai syarat untuk menjadi wirausaha unggul, dan faktor tekanan tersebut hanya menjadi *pemicunya*. Dengan demikian, seperti dipersyaratkan saja, bahwa yang bersangkutan harus *sudah memiliki potensi, yang dapat mendukung dirinya, sehingga menjadi wirausaha unggul*, di mana secara kebetulan (*in line*) ia memperoleh atau menghadapi kondisi lingkungan yang menguntungkan (*good luck*) bagi pengembangan macam kegiatan usahanya. Hasil selanjutnya akan ditemukan "*sekelompok kecil replikasi bob sadino*"<sup>3</sup>. Hal seperti itu memang diakui dapat terjadi secara empiris, dan karan itu yang dipertanyakan selanjutnya adalah: "bagaimana mereproduksi *bob sadino's business skill and attitude*", agar kemudian dapat ditransformasikan melalui berbagai tatacara, prosedur maupun program replikasi formal, yang umumnya dicakup dalam

<sup>3</sup> *Mohon maaf mas Bob, dan mohon ijin untuk memakai nama anda sebagai icon wirausaha sukses, karena saya mengenal anda dalam lingkup mengelola awal bisnis anda di waktu lalu. Ini juga sebagai apresiasi saya dengan dimaksud hanya sebagai cara untuk mempermudah memahami seperti apa wirausaha yang kita maksudkan.*

bentuk program pelatihan atau pemberdayaan. Program itu akan dikembangkan dan kemudian di aplikasikan secara khusus kepada sejumlah calon-calon potensial (*diperoleh melalui test khusus*) yang diharapkan nantinya mampu menjadi wirausaha unggul. Semua itu tidak lain dimaksud untuk dapat menemukan di kemudian hari, sejumlah *bob sadino-bob sadino* baru, yang memiliki kualifikasi handal, tangguh, dan akhirnya unggul dalam mengolah peluang maupun sumberdaya yang tersedia.

Dengan demikian kebutuhan akan tersedianya wirausaha baru memerlukan *desain program* dan *rencana pelatihan*, yang memungkinkan dilakukannya proses transformasi konseptual terhadap mereka para calon yang kemudian akan dilengkapi dengan pembinaan melalui aplikasi langsung di lapangan oleh para pembimbing (pendamping). Langkah pelatihan yang mengandung proses pembelajaran yang relatif hampir mendekati kejadian alami adalah dengan melalui program inkubator, di mana desain maupun prosesnya lebih canggih dan lebih lengkap, asalkan dilakukan dengan cermat dan terprogram oleh para pembina yang kualitatif. Mereka akan diberi pelatihan langsung di lapangan dan dibiarkan masuk ke dalam pasar tetapi tetap didampingi, sehingga tiba waktunya yang bersangkutan telah mampu mengakumulasi berbagai keterampilan dan mempraktekkan pengambilan keputusan secara cermat dan efektif.

Proses mereplikasi sikap dan perilaku tertentu dari seorang wirausaha unggul harus dicatat sebagai sesuatu hal yang bukan mudah, bahkan tidak jarang

dinyatakan sebagai suatu hal yang mustahil dilakukan. Namun untuk itu para pakar telah berupaya membangun model-model desain cara melatih dan mentransformasi berbagai bahan, yang telah diupayakan menjadi semakin mendekati kondisi riil di lapangan, seperti mengembangkan berbagai program simulasi atau business game yang dilakukan di kelas maupun yang terbuka, dengan memakai data riil yang berlaku, tetapi kasusnya tetap berupa simulasi (*masih ada keterbatasan*). Dengan demikian walaupun pelatihannya sudah dilakukan di dunia riil namun data dasarnya masih tetap berupa kasus yang diolah, sehingga akhirnya tetap sempit dan selanjutnya untuk memantapkannya diperlukan proses pengulangan atau repetisi secara konsisten.

Demikian pula kalau saja hasil proses replikasinya berhasil dilakukan, maka berdasar hasil empiris dapat dibuktikan bahwa hasilnya tidak bisa sehebat *prototypenya*. Karena itu dapat dipertanyakan: **bagian mana yang mungkin direplikasikan** dan **bagian mana yang perlu mengandalkan pada bakat** maupun **potensi diri**. Pertanyaan tersebut selalu timbul dan mengganggu banyak sekolah bisnis, bahkan para wirausaha sendiri yang sudah eksis. Pertanyaan itu berkaitan erat dengan upaya pengembangan kader atau calon calon pengganti mereka. Kesulitan untuk menjawab pertanyaannya karena hal itu berkaitan dengan *esensi yang harus dimiliki oleh setiap wirausaha*, yang dalam praktek bagi wirausaha alami, hal tersebut dengan mudah dapat dipelajari sendiri. Sementara untuk "*wirausaha sekolahan*" hal itu hanya mungkin dikuasai apabila yang bersangkutan

dapat mengkombinasikan konsep dasar yang diperolehnya dengan pemanfaatan berbagai peluang dalam praktek riil (*biasa nya di kelas diajarkan melalui business game atau praktek langsung di lapangan dengan bimbingan dan pendampingan*).

Berbagai uraian di muka menunjukkan hal-hal kritis yang berkaitan dengan upaya memenuhi kebutuhan wirausaha unggul. Bagaimana upaya kita untuk menghasilkan wirausaha yang kualifait? Kita tidak mungkin lagi untuk menunggu munculnya wirausaha alami yang tangguh. Ada kebutuhan mendesak untuk memperoleh sejumlah wirausaha baru yang unggul. Karena itu kita perlu mempersiapkan populasi **wirausaha terdidik yang potensial**, agar selanjutnya dapat dibekali dengan berbagai macam pengetahuan maupun keterampilan yang diperlukan, di samping sikap serta semangat dan harapan untuk mampu berperilaku sebagai wirausaha (*pengambil keputusan dan pemecah persoalan*) baru yang unggul. Mereka bukan saja perlu mengolah masukan secara kreatif dan inovatif untuk dapat menghasilkan output yang diperlukan serta berdaya saing, melainkan juga cerdas dalam mengenali berbagai peluang. Karena itu melalui berbagai program pelatihan pada umumnya, mereka masih harus dirawat untuk selalu dapat meningkatkan kualitasnya, sehingga programnya tergolong dalam *long life assignment*. Artinya upaya untuk menumbuhkan wirausaha baru tidak boleh terputus proses maupun prosedurnya, walaupun misalnya saja kabinet berubah atau pimpinan instansi terkait berubah, namun aspek kewirausahaan serta program penumbuhan wirausaha baru harus tetap berjalan serta memperoleh perhatian khusus.

Karena itu memang bukan pada tempatnya kalau kemudian kita mengklaim mampu menghasilkan wirausaha baru dengan kualifikasi seperti *bob sadino*. Paling jauh kita hanya bisa menyiapkan mereka secara potensial, mengingat keberhasilannya erat berkaitan dengan kondisi maupun iklim usaha yang ada. Tanya saja sama mas Bob, kalau pada saatnya itu tidak ada *bule-bule* yang butuh telur ayam negeri dan secara bersamaan tidak ada pula keterampilan berbahasa asing maupun cara berkomunikasi yang efektif serta kesediaan untuk menggayuh sepeda (*semua itu dimiliki oleh bob sadino*) berkeliling ke lokasi-lokasi *bule-bule* untuk menjajakan telur, *apa iya potensi (alami) yang dimiliki mas Bob dan nyonyahnya*, kemudian dapat menempatkan mereka menjadi **icon wirausaha Indonesia** yang saya banggakan?

Kita semua harus memahami bahwa ada *misteri* yang terkait tentang hal tersebut dalam hubungannya dengan penumbuhan wirausaha baru, sebagai mana yang diamanatkan dalam GBHN (dulu) maupun RPJM (sekarang ini).

Jadi masalah dalam penumbuhan wirausaha baru dapat dikelompokkan dalam aspek: (a) masalah individu calon (ciri, sifat, kepribadian dan potensinya), (b) masalah pembekalan pengetahuan, keterampilan dan sikap melalui proses pembelajaran, dan (c) masalah menyiapkan mereka untuk melakukan perubahan sikap dan perilaku yang sesuai dan mampu mendorongnya menjadi wirausaha baru yang unggul. Dalam prakteknya kajian menunjukkan bahwa secara teoritis materi pendidikan kewirausahaan dapat dibedakan antara materi yang terfokus pada konsep *manajemen usaha kecil*,

yang dikembangkan di New York University (1953) dan materi konsep yang dibangun melalui cara *mempelajari praktek, yang berorientasi pada kajian manajemen usaha kecil*, yang dikembangkan Harvard Business School (1947)<sup>4</sup>. Keduanya telah berkembang selaras dengan perkembangan minat riset tentang kewirausahaan di Amerika Serikat sekitar tahun 1980, dan juga ditandai dengan terbitnya beberapa journal maupun terbitnya buku-buku pegangan tentang kewirausahaan.

Hal itu mengindikasikan tentang upaya banyak ahli untuk menyebarkan konsep dan pengetahuan kewirausahaan, dengan harapan bermanfaat untuk mendukung kualitas mahasiswa yang mempelajarinya. Dengan cara seperti itu, maka penumbuhan wirausaha baru menjadi program umum dan tidak khusus seperti yang diuraikan di muka, walaupun di Amerika Serikat materinya hanya diberikan dalam program MBA dan khususnya hanya di sekolah-sekolah *undergraduate*. Dalam hal itu secara bersamaan materi kewirausahaan telah dikembangkan ke bentuk konsep maupun pola terapan dengan dukungan dari hasil banyak pengkajian tentang kewirausahaan. Hasilnya nampak ada kecenderungan menjauhnya materi kewirausahaan dari perspektif teori klasik tentang kewirausahaan.

Dengan demikian masalah yang terkait dengan penumbuhan wirausaha baru sampai saat ini masih berkisar pada ketiga masalah tersebut di muka.

### **Faktor Kritis dalam Program Penumbuhan Wirausaha Baru**

Menurut Aldrich (2005) Schumpeter ekonom yang pemikirannya banyak menjadi sumber kajian tentang kewirausahaan, telah menulis kewirausahaan dengan pendekatan *ilmu sosiologi* terutama dalam bukunya yang pertama, yaitu ekonomi pembangunan (1912). Ia memisahkan orang yang berbakat dengan yang tidak berbakat, dan dalam pembahasannya dinyatakan hanya orang berbakat yang mampu menjadi wirausaha unggul. Mereka itu juga memiliki ciri jiwa dan keterampilan dalam memimpin. Selanjutnya dalam buku keduanya, yaitu *Economics Handbook* (1928) pembahasan tentang kewirausahaan hanya difokuskan pada pembahasan fungsi kewirausahaan saja. Akibatnya orientasi pembahasannya yang dilakukan lebih terarah pada konsepnya di bandingkan dengan membahas ciri (*kepribadian*) dan kewirausahaannya. Dinyatakan bahwa kewirausahaan erat berkaitan dengan aspek menghasilkan kombinasi baru dalam mengolah bahan dan kekuatan yang ada.

Pembahasan tentang apa yang sebaiknya dilakukan oleh wirausaha itu masih signifikan sampai saat, sehingga konsep kewirausahaan sendiri masih terus berkembang. Hal itu juga didukung oleh pernyataan Swedberg (2000), yang menunjukkan bahwa tidak ada seorangpun yang terus menerus berstatus sebagai wirausaha, kecuali pada saat yang bersangkutan sedang melakukan kegiatan

---

<sup>4</sup> Aldrich, Howard E. : *Entrepreneurship*, dalam *The Handbook Of Economic Sociology* (halaman 452).

yang inovatif. Apakah hal ini mengindikasikan adanya status wirausaha dalam praktek yang memiliki siklus kehidupan (*terlahir - tumbuh - dewasa - statis - dan kembali menurun atau mampu tumbuh kembali*)? Sebagaimana diketahui pernyataan tersebut muncul sebagai tanggapan atas pernyataan Schumpeter *bahwa sudah sepantasnya wirausaha ditempatkan dalam lingkup sosial dan sejarahnya*, yang menunjuk pada terkaitnya masalah perilaku wirausaha sebagai topik pembahasan dari banyak kajian yang dilakukan saat itu.

Apa kesimpulan yang dapat ditarik dari uraian tersebut, adalah bahwa sejak awalnya masalah kewirausahaan dan wirausaha mempunyai faktor kritis yang *banyak tercakup* dalam **aspek sikap dan perilaku**, yang diperlukan untuk mendukung upaya maupun tindakannya dalam melakukan kegiatan usaha atau berbisnis. Dalam hubungan itu kita bisa belajar dari hasil kajian yang dilakukan di Amerika Serikat tentang kewirausahaan. Kajian itu memakai pengertian yang luas tentang kata "*wirausaha*" itu sendiri. Banyak peneliti mencoba mengeksplorasi kajiannya dengan mengadopsi fokus-fokus tertentu dalam lingkup kata wirausaha, sebagai wujud pelaku usaha atau bisnis.

*Fokus Pertama*, kata wirausaha dianggap memiliki kaitan erat dengan aspek *partumbuhan* dan *kapitalisasi yang tinggi*, sehingga bisnis atau usaha yang akan dikembangkan seorang wirausaha diharapkan memiliki potensi menghasilkan output tinggi apabila dibanding dengan usaha yang dibangun oleh orang-orang biasa (Carland, 1984). Artinya para peneliti tersebut telah meletakkan pengertian wirausaha sebagai seorang yang dengan kemampuan kewirausahaannya

dapat memanfaatkan potensi dirinya untuk mewujudkan usaha yang memiliki tingkat pertumbuhan dan kapitalisasi modal tinggi. Tentu saja hal itu terjadi dalam masing-masing kelas usahanya.

*Fokus Kedua*, bahwa kata wirausaha mempunyai kaitan dengan pengertian pelaksanaan *kegiatan inovatif* dan *pengelolaan proses secara kreatif*, dalam rangkaiannya menemukan produk dan pasar baru. Hal mana dengan jelas telah menunjukkan penggunaan *paradigma* dan *pola pikir* serta perilaku *kreatif*, di samping sikap *peka* pada kondisi lingkungannya, sehingga akhirnya mampu dengan cermat mengenali atau menemukan berbagai peluang atau kesempatan usaha. Semuanya dimaksudkan untuk dapat dimanfaatkan oleh organisasinya maupun oleh kegiatan usahanya. Jadi setiap ada kata *upaya pembaruan* maka sebenarnya kita sedang membicarakan masalah wirausaha.

*Fokus Ketiga*, terkait dengan kata wirausaha yang mengandung arti akan adanya *pengenalan tentang peluang potensial* sebagai jantung dalam konsep kewirausahaan. Pengembangan konsep kewirausahaan pada dasarnya berhubungan erat dengan pembahasan tentang teori strategi bisnis dan evaluasinya, yang terkait dengan masa depan yang penuh ketidakpastian. Untuk itu kajiannya dipusatkan untuk mengenali peluang yang muncul dalam setiap periode sebagai sarana, untuk diolah dan bertahan dalam tahap kehidupannya. Ke depan, kemampuan itu diproyeksikan semakin meningkat kualitasnya.

*Fokus Keempat*, orientasi kajian terkait dengan masalah *organisasi baru*, yang keberhasilannya akan sangat ditentukan oleh bagaimana suksesnya

seorang wirausaha mengelola organisasi bisnisnya. Pengelolaan organisasi berarti pengelolaan sejumlah komponen yang membangun organisasi bersangkutan, dan untuk itu diperlukan pengenalan tentang faktor kritisnya. Semua itu tidak lain dimaksud agar dapat menghasilkan keluaran (*output*) dari sejumlah masukan yang diperoleh (*umumnya tidak lengkap*). Karena itu dalam aplikasi kegiatan pengorganisasiannya, diperlukan keterampilan atau kompetensi khusus dalam menetapkan sasaran, melakukan mobilisasi sumberdaya yang tersedia dan dengan tepat serta cermat melakukan pengelolaan atas kendala yang ada, di samping melakukan pertukaran sumberdaya dengan pihak luar organisasi.

Ringkasnya dapat ditunjukkan ada keterkaitan antara wirausaha à kewirausahaan à organisasi bisnisnya, kembali pada definisi wirausaha. Melalui kemampuan dan kompetensinya di samping semangat yang dimilikinya, yaitu bahwa setiap wirausaha akan berupaya secara maksimal menemukan berbagai peluang. Diharapkan hal tersebut akan dapat membantunya melakukan kegiatan pengolahan sumberdaya yang tersedia secara efektif, dengan memakai berbagai sarana pendukung, agar dapat menghasilkan produk atau output secara inovatif dan kreatif. Semua itu terkait dalam lingkup peluang yang tersedia. Perbedaan terjadi karena keragaman dalam kemantapan atau bobot komponen terkait. Semua itu berhubungan dengan upaya menghasilkan *nilai tambah* yang *penting dalam kaitan menyumbang* pada dinamika dan kualitas perekonomian suatu Negara. Karena itu pula **jumlah wirausaha** dapat dijadikan sebagai salah satu indikator untuk menilai kualitas dan

dinamika organisasi perekonomian suatu Negara.

Menurut Harvie (2003), dinyatakan bahwa para wirausaha itu dengan bisnisnya telah memberikan sumbangan pada pertumbuhan ekonomi, di samping kemampuannya menyerap tenaga kerja khususnya. Hal itu ditemukan melalui pengamatan di negara Cina, Vietnam dan Indonesia paling tidak dalam 5 tahun terakhir dalam pada itu secara bersamaan wirausaha yang ada masih belum optimal kinerjanya, pada hal jumlahnya lebih besar dibanding dengan wirausaha yang ada di negara maju. Menurut perhitungannya maka, dengan benchmark 20 orang per satu wirausaha, untuk Indonesia dengan penduduk tercatat saat itu 203.4 juta diperlukan 10,2 juta wirausaha. Sementara saat yang bersamaan jumlah wirausaha ada 2,0 juta maka dibutuhkan tambahan 8,2 juta wirausaha baru agar mampu menjadi *entrepreneurial engine* bagi perekonomian nasional. Demikian kritisnya posisi wirausaha itu, maka kebutuhan akan tersedianya sejumlah wirausaha baru, yang handal, tangguh serta unggul pada gilirannya akan menjadi kebutuhan yang memang perlu diisi melalui perencanaan yang jelas dan langkah-langkah yang konkrit serta konsisten dalam penyelenggaraannya. Semua itu akan terkait dengan tersedianya populasi wirausaha berpotensi yang memiliki kompetensi melakukan perubahan sikap dan perilaku yang sesuai dengan kebutuhan guna mendukung kegiatan pengelolaan usaha barunya.

Selanjutnya diperlukan kejelasan dalam petunjuk operasional yang disusun bagi para pembina di lapangan, karena mereka menjadi pelaku operasional khususnya untuk dapat membantu

mengembangkan model yang dapat mendorong tumbuhnya wirausaha baru di wilayahnya. Hal ini juga dapat menjadi faktor kritis dalam penumbuhan wirausaha baru, sehingga diperlukan langkah: (a) mewujudkan kesepahaman tentang *definisi wirausaha baru dan perbedaannya dengan pengertian unit usaha baru*; (b) menjelaskan kepada para pembina (*pelaku teknis*) di lapangan tentang macam kegiatan yang harus dilakukan serta batasan operasional dari rangkaian kegiatan itu. Untuk itu perlu ditetapkan pula apakah pencapaian wirausaha baru hanya sampai pada menghasilkan wirausaha baru saja (*handal*) atau sampai pada wirausaha baru yang unggul. Karena untuk mewujudkan kelas wirausaha baru tersebut diperlukan tambahan kegiatan berupa aplikasi program pendampingan.

Uraian itu kembali menunjuk pada tidak mudahnya menumbuhkan wirausaha baru dengan ciri dan sikap seperti yang diuraikan di muka. Para ahli kemudian mencoba mencari solusinya, dan kemudian memerinci komponen yang terkait dengan upaya penumbuhan wirausaha baru. Sementara itu dalam buku *Pedoman Pengembangan Kewirausahaan: Basic Penumbuhan Wirausaha Baru*, yang diterbitkan oleh Deputi Pengembangan Sumberdaya Manusia, kementerian KUKM, tercatat ada bahwa dalam skema pola pemikiran pembangunan UMKM terdapat faktor kritis lain, yang secara makro mempengaruhi keberhasilan menumbuhkan wirausaha baru, yaitu aspek-aspek: (a) keteladanan pimpinan; (b) pendidikan mental, serta (c) kesempatan dan pembinaan, mengingat upaya penumbuhan wirausaha baru dianggap sebagai bagian dari upaya penumbuhan kultur baru dalam

berusaha atau berbisnis, melalui pembentukan *karakter bangsa yang memiliki semangat kerja keras dan kemandirian di samping juga harus ulet*.

Itulah gambaran masalah makro yang terkait dengan pembangunan karakter bangsa, dan mempunyai dampak jangka panjang dari tersedianya sejumlah besar wirausaha yang mendominasi kegiatan perekonomian nasional. Karena itu buku tersebut menunjukkan klasifikasi wirausaha, dari yang *handal (memiliki ciri dasar)*, yang *tangguh (berkemampuan handal ditambah dengan ciri kemampuan lainnya)* dan yang *unggul (berkemampuan tangguh dengan ciri kemampuan lainnya)*. Uraian tentang ciri-ciri dari wirausaha yang diharapkan, dapat menjadi petunjuk pembinaan, yaitu untuk dapat mengenali *training needs* yang menjadi dasar pengembangan programnya. Tetapi apapun juga desain program yang akan dilakukan, namun indikator sikap dan perilaku dasar yang khas bagi seorang wirausaha tetap menjadi faktor kritis utama dalam proses menumbuhkan wirausaha baru.

### **Pendekatan Yang Dapat Digunakan**

Bicara masalah pendekatan berarti bicara alternatif upaya untuk menumbuhkan wirausaha baru. Masalah pendekatan banyak terkait dengan pilihan desain program yang dimaksud untuk mengubah calon-calon wirausaha berpotensi menjadi wirausaha baru. Artinya pendekatan itu mencakup aspek proses dan sarana yang digunakan. Tumbuhnya wirausaha baru alami juga melalui satu proses, walaupun kerap kali proses tersebut tidak terprogram (acak) atau tidak terencana secara sistemik.

Uraian di muka menunjukkan bahwa wirausaha baru dapat tumbuh secara: (a) alami atau (b) terprogram. Tumbuhnya wirausaha baru secara alami dapat terjadi dengan melalui jalur: (a.1) tumbuh mandiri, karena dorongan survival serta dukungan belajar secara mandiri, atau (a.2) tumbuh mandiri, setelah magang (*ikut bekerja pada pemberi kesempatan*) atau setelah keluar bekerja pada tempat wirausaha alami lainnya, atau (a.3) tumbuh karena memperoleh kesempatan khusus (*dari keluarga atau orang lain dengan maksud mendukung pengembangan bisnis keluarga yang sudah ada sebelumnya*). Sementara tumbuhnya wirausaha baru setelah mengikuti aplikasi rancangan terprogram terjadi secara: (b.1) langsung, membangun bisnis baru; (b.2) langsung, melanjutkan sendiri bisnis lamanya tetapi dengan pendekatan baru; (b.3) langsung membuka bisnis baru atau melanjutkan yang lama tetapi dengan program bimbingan (program inkubator); (b.4) langsung melakukan bisnis baru dengan posisi sebagai pelaku usaha dalam satu jaringan (*franchisee*) tertentu.

Memperhatikan macam wirausaha yang ada, pilihan penumbuhan dan pengembangan wirausaha baru dapat dilakukan dengan mengembangkan alternatif pola pemberdayaannya, mengkombinasikan berbagai sarana pembelajaran yang mungkin dilakukan. Kombinasi yang lengkap sebenarnya dinyatakan dalam bentuk pembinaan melalui inkubator, yang sebelumnya dapat didahului dengan program pelatihan dasar dan menengah. Program itu dimak-

sud untuk memberikan landasan membangun paradigma berusaha yang sifatnya *self employed dan mandiri*. Dalam proses inkubator tersebut dapat pula peserta dilengkapi dengan melakukan business game yang riil dengan memakai data riil lapangan. Hal ini memudahkan yang bersangkutan menangani bisnisnya sambil dibimbing oleh pembimbing dan pendamping di inkubator.

Bagai jalur penumbuhan lain, proses bantuan perkuatan yang diberikan kepada para wirausaha lama, diharapkan dapat dimanfaatkan untuk mendorong pengembang usahanya, yang berarti mengembangkan unit-unit usaha tambahan dengan memanfaatkan tenaga kerja yang diarahkan agar dapat akhirnya menjadi wirausaha baru (*lepas dari posisi bekerja padanya atau magang padanya*). Atau yang dilakukan dengan program PROSPEK MANDIRI (Program Sarjana Pencipta Kerja Mandiri) yang desainnya masih dalam proses aplikasi. Hasilnya masih ditunggu berapa jauh efektif desain programnya. Yang menarik dalam program tersebut wirausaha baru yang ditumbuhkan ditampung dalam wadah "kooperasi" sebagai suatu *keharusan*, dengan maksud untuk dapat memantapkan kompetensinya dalam menciptakan kerja mandiri. Masih banyak model lain yang telah dilakukan untuk menumbuhkan wirausaha baru, dan kesemuanya itu memerlukan pemahaman yang sama tentang wirausaha baru dan kualitasnya serta mekanisme penumbuhannya, yang membuatnya mampu menjadi *self employed business* yang mandiri.

**Daftar Pustaka**

- Pedoman Pengembangan Kewirausahaan: Basic Penumbuhan Wirausaha Baru. Kementerian KUKM, Deputi Bidang Pengembangan SDM, Jakarta. (2005)
- Final Report: "Regional Conference On Employment Creation Through Cooperative & Small Enterprises". ILO, Cooperative Branch (2001);
- Charles Harvie, *Regional SME's and Competration in The Wake of the Financial and Economis Criteria*. New Asian Regionalism. Responses to Globalisation and Crises. Editor: TanVan Hoa and Charles Harvie. Pargrave Macmillan (2003) p.96-124
- Howard E. Aldrich, *Entrepreneurship*. The Handbook Of Economic Sociology. Editor: Neil J. Smelser and Richard Swedberg. IInd Ed. Princeton University Press, Princeton and Oxford (2005);
- Noer Soetrisno *Crises, Reform, Globalisation and SME's*. New Asian Regionalism. Responses to Globalisation and Crises. Editor: TanVan Hoa and Charles Harvie. Pargrave Macmillan (2003) p.170-184