

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. PENGERTIAN WIRAUSAHA DAN UNIT USAHA

Pengertian mengenai kewirausahaan telah cukup lama menjadi kontroversi, khususnya di kalangan peneliti (Carland and Carland, 2004). McClelland (1961) dalam mendefinisikan kewirausahaan lebih menekankan pada individu yang menciptakan usaha, peneliti lain lebih menekankan pada karakteristik wirausahawan (Pickle, 1964; Hornada and Aboud, 1971; Timmons, 1978; Dulkelberg and Cooper, 1982; Brockhaus and Horwitz, 1986; Carsrud, Olm and Eddy, 1986; McClelland, 1987; Solomon and Winslow, 1988; Carland and Carland, 1991). Banyak peneliti mencoba mendefinisikan kewirausahaan, meskipun tidak menghasilkan konsensus (Shaver and Scott, 1991). Kegagalan menetapkan definisi ini telah mengganggu proses evolusi pembentukan kerangka kerja disiplin kewirausahaan (VanderWerf and Brush, 1989; Bygrave and Hofer, 1991). Kondisi ini mengakibatkan banyak penelitian kewirausahaan hanya menitikberatkan pada proses kewirausahaan dari sudut pandang tertentu, misalnya: sosial (Reynold, 1991), antropologi (Stewart, 1991), ekonomi (Kirchoff, 1991), manajemen strategis (Sandberg, 1992), psikologi kepribadian (2003) dan sudut pandang lainnya.

Sebagai definisi kerja, kajian ini mengartikan wirausaha sebagai seseorang yang (1) memiliki daya kreativitas dan daya inovasi yang kuat, (2) mempunyai kemampuan manajerial yang tinggi, dan (3) menguasai pengetahuan tentang dunia bisnis secara mendalam (Timmon, Smollen & Dingee, 1985), serta (4) berperilaku dengan tujuan membentuk suatu organisasi usaha.

Berdasarkan definisi kerja tersebut, maka penumbuhan unit usaha baru sangat erat kaitannya dengan pengembangan wirausaha baru, karena unit usaha hanya dapat tumbuh jika ada wirausaha baru atau wirausaha lama yang memperluas usahanya atau membuka outlet baru dan sejenisnya.

Badan Pusat Statistik mendefinisikan unit usaha adalah unit yang melakukan kegiatan yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan dan mempunyai kewenangan yang ditentukan berdasarkan kebenaran lokasi bangunan fisik, dan wilayah operasinya. Pengertian unit usaha yang digunakan oleh BPS tidak membedakan unit usaha yang mandiri atau merupakan bagian dari unit usaha lainnya, seperti: cabang perusahaan, anak perusahaan atau outlet usaha dari suatu perusahaan.

Pengertian unit usaha oleh BPS sangat berbeda dengan pengertian unit usaha (kecil) yang diatur dalam Undang-undang Nomor 9/ 1995 tentang Usaha Kecil yang mensyaratkan unit usaha harus berdiri sendiri, dan bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung usaha lainnya. Pengertian unit usaha dalam Undang-undang Usaha Kecil cenderung menghasilkan jumlah unit usaha akan relatif identik dengan jumlah wirausaha, sedang pengertian unit usaha yang digunakan oleh BPS akan menghasilkan jumlah unit usaha yang cenderung lebih banyak daripada jumlah wirausaha, karena seorang wirausaha sangat mungkin memiliki usaha lebih dari satu unit tempat usaha.

Dalam kajian ini, pengertian unit usaha yang digunakan mengacu pada pengertian unit usaha yang digunakan oleh BPS, karena lebih mudah pendataannya dan validitasnya dinilai lebih baik. Dalam kajian ini, unit usaha dibedakan berdasarkan skala usahanya, yaitu: usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar. Usaha mikro adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan bertujuan untuk memproduksi barang atau jasa untuk diperniagakan secara komersial dan mempunyai omzet penjualan kurang dari seratus juta rupiah per tahun. Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan bertujuan untuk memproduksi barang atau jasa untuk diperniagakan secara komersial dan mempunyai omzet penjualan sebesar seratus juta rupiah sampai dengan satu milyar rupiah per tahun. Usaha menengah adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan bertujuan untuk memproduksi barang atau jasa untuk diperniagakan secara komersial dan mempunyai omzet penjualan lebih dari satu milyar rupiah sampai dengan lima puluh milyar per tahun. Usaha besar adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan bertujuan untuk memproduksi barang atau jasa untuk diperniagakan secara komersial dan mempunyai omzet penjualan lebih besar dari lima puluh milyar rupiah per tahun.

Berdasarkan pengertian wirausaha dan unit usaha di atas, maka penumbuhan unit usaha baru sangat erat kaitannya dengan pengembangan wirausaha baru, sehingga dalam laporan ini sering digunakan terminologi wirausaha dan unit usaha baru serta kewirausahaan yang sifatnya saling melengkapi.

2.2. MODEL PENUMBUHAN UNIT USAHA BARU

Pemahaman tentang pengaruh lingkungan terhadap kewirausahaan akan memberi pengertian tentang:

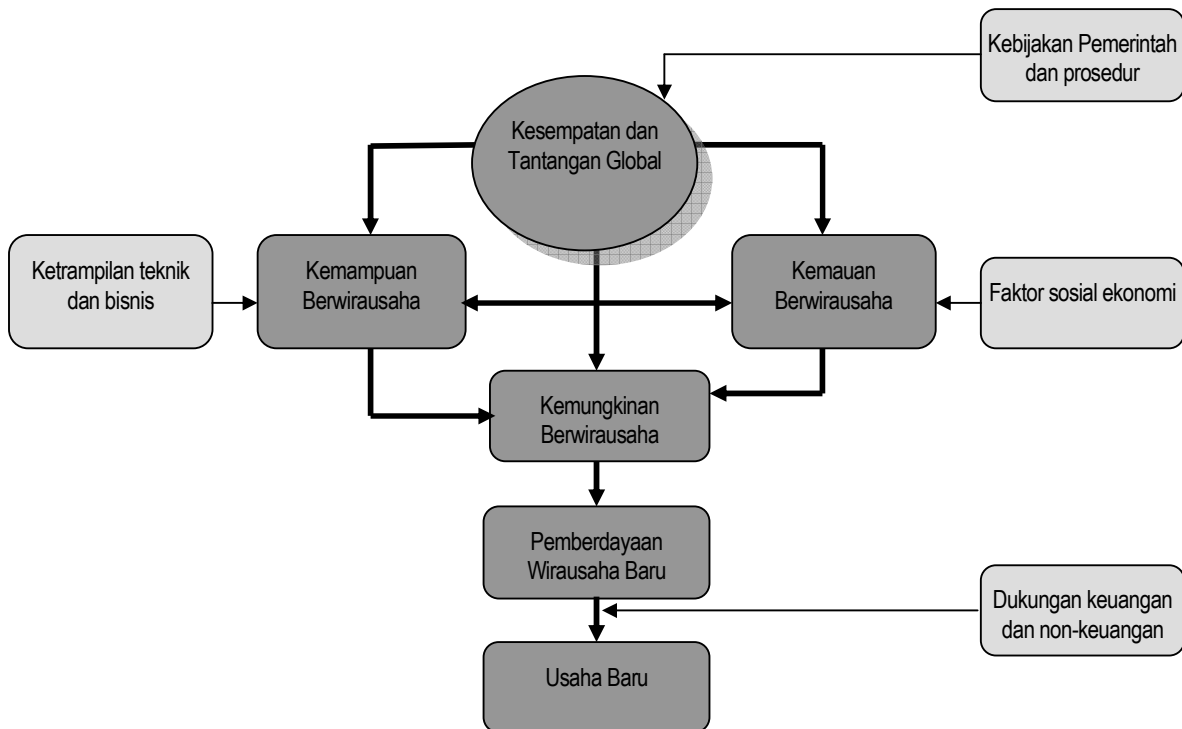
- a. Faktor-faktor lingkungan apa yang berpengaruh dalam mengembangkan kewirausahaan (pengaruh positif)
- b. Pengaruh yang menekan atau menentang tumbuh dan berkembangnya kewirausahaan (pengaruh negatif)
- c. Faktor yang pada mulanya dianggap berpengaruh, tetapi kenyataannya tidak berpengaruh pada pengembangan kewirausahaan (pengaruh netral)

Gnyawali dan Fogel, 1994, menunjukkan adanya hubungan antara pengembangan kewirausahaan dengan keadaan lingkungannya. Penelitian tentang hal ini pada umumnya dilakukan dalam porsi kecil-kecil, tersebar di mana-mana, dan banyak bersifat deskriptif (ACG, 2004; Vesper, 1983, Manning, Birley and Norbuurn, 1989; Westhead, 1990; Swanson and Webster, 1992; Takyi-Asiedu, 1993). Akibat dari terbatasnya literatur dan konsep-konsep yang mantap tentang hubungan antara kewirausahaan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangannya, timbul kesulitan di banyak negara tentang cara pemerintah mengembangkan wirausaha baru dan menumbuhkan unit usaha baru (ACG, 2004; Vesper, 1983; Segura, 1988; Westhead, 1990). Pemahaman hubungan kewirausahaan dan lingkungannya akan dapat digunakan dalam menyusun strategi penumbuhan unit usaha baru di Indonesia.

Gnyawali dan Fogel (1994) mengembangkan suatu model yang menjelaskan hubungan antara berbagai faktor terkait dengan penumbuhan unit usaha baru. Faktor-faktor tersebut yaitu: *opportunity, ability to enterprise, propensity to enterprise, likelihood to enterprise*, dan *new*

venture creation, seperti yang terlihat pada gambar 1. Dengan model tersebut, faktor-faktor yang berpengaruh terhadap upaya penumbuhan suatu unit usaha baru yang dilakukan oleh wirausaha, termasuk di dalamnya peranan pemerintah dalam upaya mengembangkan iklim usaha yang kondusif dan dukungan perkuatan kepada wirausaha baru, serta faktor-faktor sosial-ekonomi yang berpengaruh pada proses timbul dan berkembangnya kewirausahaan.

Bagan 2.1
Model Penumbuhan Unit Usaha Baru



Berbagai penelitian mengidentifikasi lima faktor lingkungan yang berpengaruh dalam pengembangan kewirausahaan, yaitu: **prosedur dan kebijakan pemerintah** (Agung NF, 1996; Dana, 1990; Young & Welsch, 1993), **kondisi sosial ekonomi** (Agung NF, 1996; Feiock, 1987; Davidson, 1991; Swanson & Webster, 1992; Phillips, 1993), **ketrampilan kewirausahaan dan kemampuan bisnis** (ACG, 2004; Davidson, 1991; Tayi-Asiedu, 1993; Phillips, 1993), **dukungan keuangan** (ACG, 2004; Pennings, 1988; Dana, 1987; Kleiman & Bygrave, 1988; Harrison & Mason, 1988; Hawkins, 1993; Young & Welsch, 1993), **dukungan non keuangan** (ACG, 2004; Aldrich, 1986; Dana, 1987; Doutriaux, 1988; Hawkins, 1993; Phillips, 1993). Kombinasi yang tepat dari kelima faktor lingkungan tersebut ditambah kehadiran calon

wirausaha dan sebuah kegiatan bisnis baru (Gnyawali & Fogel, 1994; Agung NF, 1996; ACG, 2004).

Vesper (1990) mengidentifikasi empat unsur pembentuk wirausaha baru, yaitu: (1) peluang bisnis yang menguntungkan, (2) pengetahuan teknis kewirausahaan, (3) ketrampilan bisnis, (4) inisiatif wirausaha. Pengetahuan teknis dan ketrampilan bisnis ini oleh Gnyawali dan Fogel (1994) didefinisikan sebagai *ability to enterprise*, sedang inisiatif didefinisikan sebagai *propensity to enterprise* (El-Namaki, 1988; Gnyawali & Fogel, 1994). Jadi, menurut Gnyawali dan Fogel, tiga elemen pokok yang mempengaruhi pembentukan kewirausahaan adalah peluang (*opportunity*), kemauan berwirausaha (*propensity to enterprise*), dan kemampuan berwirausaha (*ability to enterprise*).

Peluang diartikan sebagai tingkat kemungkinan lahirnya unit usaha baru dan luasnya kesempatan yang tersedia bagi wirausaha untuk memanfaatkan kelebihan yang dimilikinya dalam mencapai keberhasilan. Peluang wirausaha semakin tinggi jika kerangka institusional dan kerangka hukum mendukung terciptanya pasar yang efisien. Di samping itu, semakin rendah kendala yang harus dihadapi oleh para wirausaha untuk memanfaatkan peluang usaha, dan peluang usaha akan berpengaruh terhadap kemauan dan kemampuan berwirausaha (Gnyawali & Fogel, 1994, ACG, 2004).

Kemampuan berwirausaha diartikan sebagai kemampuan teknik dan bisnis yang diperlukan untuk memulai atau menjalankan suatu bisnis. Kemampuan teknik merupakan ketrampilan teknik, sedangkan kemampuan bisnis merupakan pengetahuan dan ketrampilan dalam berbagai aspek fungsional bisnis, seperti: perencanaan bisnis, pengembangan produk, pemasaran, manajemen personalia, manajemen umum, akuntansi, keuangan dan lain-lain (ACG, 2004; Vesper, 1990; MacMilan, 1983). Tanpa kemampuan berwirausaha, para wirausaha tidak akan mampu memanfaatkan peluang yang ada, dan tidak akan dapat memulai dan atau menjalankan kegiatan bisnis.

Inisiatif dan kemauan memulai usaha dipengaruhi oleh pendapat masyarakat terhadap peran wirausaha dan pengakuan masyarakat atas kinerja profesi wirausaha (Fogel, 1994). Jadi, probabilitas terwujudnya keinginan seseorang calon wirausahawan yang memiliki kemampuan untuk memulai dan menjalankan suatu kegiatan bisnis akan lebih tinggi jika ada dukungan sikap positif masyarakat terhadap profesi kewirausahaan (ACG, 2004; Swanson & Webster, 1992; Mokry, 1988; Malik, 1995). Pemahaman yang benar mengenai pengertian

kewirausahaan akan membentuk persepsi dan sikap masyarakat yang positif terhadap kegiatan wirausaha. Kemauan berwirausaha tumbuh subur, jika masyarakat memiliki karakter dan budaya kondusif terhadap wirausaha (Agung, 1996). Untuk itu, pemerintah diharapkan dapat membentuk pengertian masyarakat yang benar mengenai kewirausahaan.

Faktor kemampuan dapat diajarkan, faktor karakteristik dapat dibentuk melalui pengalaman dan lingkungan, sedangkan faktor kesempatan dapat dibentuk dengan dukungan pemerintah melalui berbagai cara. adapun faktor kemauan merupakan sebuah niat yang harus hadir dari diri calon wirausaha itu sendiri, sehingga dunia pendidikan berperan besar dalam pengembangan minat dan sikap positif untuk berwirausaha. Kemauan menjadi wirausaha adalah kemauan menanggung resiko (Kuratko and Hodgetts, 2005), sehingga calon wirausaha harus memahami cara meminimalkan dan mengendalikan risiko yang mungkin dihadapi. Hal ini yang mendasari pemikiran bahwa upaya penumbuhan unit usaha baru yang berbasis pengetahuan dan teknologi harus dilakukan secara sistematis dan berkelanjutan sejak bangku sekolah. Untuk itu, kegiatan pendidikan formal seharusnya dapat menghasilkan model penumbuhan unit usaha yang komprehensif dan berkelanjutan sebagai salah satu model penumbuhan wirausaha yang berdaya saing tinggi pada masa mendatang

Sinergi dari peluang usaha, kemauan dan kemampuan berwirausaha dari masyarakat akan meningkatkan kemungkinan seseorang membuka unit usaha baru, tapi belum tentu akan mewujudkannya, karena pertimbangan risiko kegagalan dan keberhasilannya, serta adanya dukungan perkuatan berupa modal atau sumber pembiayaan usahanya lebih lanjut dan ketersediaan dukungan lainnya, berupa: akses pasar, teknologi, kompetensi SDM, akses bahan baku secara berkelanjutan. Penumbuhan unit usaha secara efektif hanya akan terjadi jika kelima unsur, yaitu: peluang, kemauan, kemampuan berwirausaha, dukungan keuangan dan dukungan non keuangan dapat dikendalikan oleh wirausahawan (ACG, 2004, Agung NF, 1996). Tugas pemerintah, dunia usaha dan dunia pendidikan di Indonesia untuk dapat mensinergikan kelima unsur ini agar mudah diakses oleh masyarakat, sehingga potensi masyarakat menjadi wirausahawan baru atau potensi masyarakat membuka unit usaha baru menjadi semakin besar.

Pemerintah telah melaksanakan berbagai program untuk penumbuhan wirausahawan baru di Indonesia yang dilaksanakan oleh berbagai instansi, termasuk Kementerian Koperasi dan UKM. Pada tahun 2006 ini, Kementerian Koperasi dan UKM kembali mencanangkan program

penumbuhan wirausaha baru di kalangan sarjana baru, berupa program Prospek Mandiri. Prospek Mandiri mencoba memberikan kelima unsur ini, yaitu: kesempatan berusaha yang disesuaikan potensi ekonomi daerah melalui dukungan dari Pemda; kemauan dan kemampuan berusaha sarjana baru dikembangkan melalui program seleksi dan pelatihan, serta perkuatan kelembagaan dalam wadah koperasi; serta pemberian dukungan perkuatan keuangan dan non-keuangan.

2.3. PRAKTEK TERBAIK PENUMBUHAN UNIT USAHA BARU

Untuk menghadapi era perdagangan dan investasi yang bebas di kawasan Asia Pasific mulai tahun 2020, Indonesia perlu menumbuhkan wirausaha baru/unit usaha baru yang memiliki produktivitas yang tinggi. Penumbuhan unit usaha baru terkait erat dengan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah, mengingat wirausaha yang ada dan yang berpotensi dilahirkan di Indonesia umumnya akan melalui tahapan skala usaha mikro, kecil dan menengah, sebelum menjadi usaha berskala besar dan skala global. Usaha mikro, kecil dan menengah menjadi sangat penting bagi pembangunan ekonomi berkelanjutan dan untuk menjadi ekonomi yang modern/maju.

Pertemuan APEC di Bangkok (2003) mengidentifikasi ada empat faktor yang perlu mendapat perhatian dalam penumbuhan unit usaha baru. Keempat faktor tersebut adalah: (1) akses pada modal, (2) peranan inovasi, (3) pelatihan kewirausahaan, dan (4) peranan pemerintah dalam menciptakan iklim berusaha yang kondusif bagi lahirnya wirausaha yang berdaya saing. Pengalaman Thailand dan USA menunjukkan bahwa akses kepada modal merupakan salah satu faktor penting bagi pengembangan UKM, khususnya wirausaha baru. Di beberapa negara seperti India, Amerika Serikat, Jepang, Taiwan bahkan ada dana khusus untuk usaha pemula (*business start-up*). Keterlibatan pemerintah sangat penting dalam pengembangan inovasi dan proses pewirausahaan. Dengan berinvestasi pada inovasi, artinya pemerintah berinvestasi untuk kesejahteraan rakyat. Landasan dan kebijakan kunci untuk penumbuhan unit usaha baru atau pemula menyangkut pusat-pusat pelayanan, eksibisi bisnis, program pelatihan dan inkubator bisnis. Upaya-upaya pengembangan wirausaha baru seperti ini banyak contohnya di dunia. Di Amerika Serikat, misalnya ada *Small Business Innovation Research Programs* (SBIR) yang memberikan dana hibah kepada calon pengusaha untuk

pengembangan usahanya. Di Amerika Serikat juga ada *Small Business Administration* (SBA) yang membantu usaha kecil bersaing dengan usaha besar, dan berbagai upaya untuk pengembangan ekonomi. Australia menyediakan dana A\$ 2.9 miliar untuk pengembangan inovasi yang disebut “Backing Australia’s Ability” (BAA). Beberapa komponen penting dari BAA ini adalah *Commercializing Emerging Technologies* (COMET), *Competitive Pre-seed Fund*, *R & D Tax Concessions*, *R & D Start Program* dan *National Innovation Awareness Strategy*.

Faktor yang berkaitan dengan pelatihan kewirausahaan ditujukan pada strategi untuk peningkatan kemampuan dan kapabilitas pengusaha. Keberhasilan pengembangan ini tergantung dari kemampuan pemerintah menerapkan kebijakan yang menyangkut intervensi langsung dan keseimbangan dari pasar pendidikan di seluruh sektor dan seluruh tingkatan pendidikan. Kanada misalnya memberikan contoh-contoh program-program unik yang mampu menjangkau pengusaha pengusaha di berbagai tingkatan pengalaman pengembangan kewirausahaan. Beberapa diantaranya adalah :

- a. Mendorong pada setiap murid sekolah lanjutan untuk memahami kewirausahaan;
- b. Menawarkan dukungan pendapatan dan pelatihan wajib bagi pekerja yang menganggur;
- c. Mengembangkan Pusat-pusat Kewirausahaan yang memberikan pelatihan bisnis, kesempatan jejaring bisnis dan konsultan

Di banyak negara, strategi pengembangan kewirausahaan sangat beragam. Berikut ini adalah beberapa strategi untuk pendidikan wirausaha saat ini dan di masa mendatang.

- a. Proses pelatihan guru-guru sekolah, mengajari mereka bagaimana caranya mengajar tingkah laku dan kemampuan berwirausaha kepada anak didik;
- b. Implementasi nasional tentang rencana pendidikan bisnis sesuai acuan PBB;
- c. Intervensi struktural vertikal dan horizontal tentang rencana kurikulum sekolah
- d. Inkubasi Virtual;
- e. Memperbaiki hubungan antara proyek penelitian universitas dan sektor swasta guna menjamin kemampuan ekonomis.

Pemerintah memiliki kemampuan dan tugas untuk mengembangkan peran serta dunia usaha dalam pengembangan sektor UKM. Dalam kaitan APEC, tantangan yang dihadapi UKM adalah: kebutuhan tentang deregulasi dan fasilitasi investasi dan perdagangan di kawasan. Disinilah barangkali peran pemerintah perlu difokuskan agar ke depan mampu menghasilkan UKM tangguh. Pemerintah perlu membangun lingkungan usaha yang kondusif bagi lahirnya unit usaha baru yang berdaya saing global.

Industri elektronik di Korea Selatan dan Taiwan menunjukkan peran lembaga inkubasi bisnis sangat dominan, sementara pengalaman pengembangan Silicon Valley yang melahirkan Bill Gate dan proses pengembangan IT di India dikenal peran Venture Capital Company yang sangat penting. Sementara Singapura dan Malaysia memperlihatkan kisah sukses lain dengan menampilkan peran lembaga Mentor untuk membantu UKM yang ingin masuk ke dalam venture bisnis baru terutama IT. India mengembangkan wirausaha melalui pengembangan lingkungan usaha yang kondusif bagi UKM dan pendampingan yang dilakukan oleh lembaga kewirausahaan (EDI). Dari berbagai praktek terbaik dalam mengembangkan wirausaha baru perlu disesuaikan dengan sektor kegiatan yang akan dikembangkan (Noer Soetrisno, 2003).

Secara umum, pemerintah India memberikan perhatian yang cukup besar bagi pertumbuhan usaha mikro, kecil dan menengah. Pada aspek perizinan, misalnya tidak seketat kepada usaha besar. Kesempatan diberikan seluas-luasnya kepada setiap orang yang tertarik mengembangkan usaha. Sistem perizinan satu atap diberlakukan bagi usaha kecil dan menengah yang bergerak di sektor industri yang dipersyaratkan untuk memiliki izin karena berkaitan dengan faktor kesehatan dan lingkungan. Disamping itu UKM juga mendapat perkecualian dalam bidang perpajakan dan subsidi bunga kredit perbankan yang secara umum lebih rendah 2% dari tingkat bunga pasar. Lingkungan bisnis yang kondusif dengan sosialisasi yang intens untuk mendorong tumbuhnya pengusaha baru telah mendorong semangat di kalangan generasi muda, khususnya yang baru lulus dari sekolah lanjutan atas dan perguruan tinggi untuk terjun menjadi pengusaha.

Entrepreneurship Development Institute (EDI) yang terletak di Ahmedabad, Gujarat merupakan lembaga kewirausahaan non-profit (nirlaba) yang didirikan pada tahun 1983. Lembaga ini didirikan oleh seorang pengusaha Gujarat yang sangat peduli akan pentingnya penumbuhan jiwa kewirausahaan. Lembaga ini didirikan dengan dukungan pihak pemerintah Gujarat dan Lembaga Pendukung lainnya seperti Small Industry Development Bank of India, National Bank

for Agriculture and Ruraal Development, dan berbagai lembaga pendukung pengembangan UKM di India.

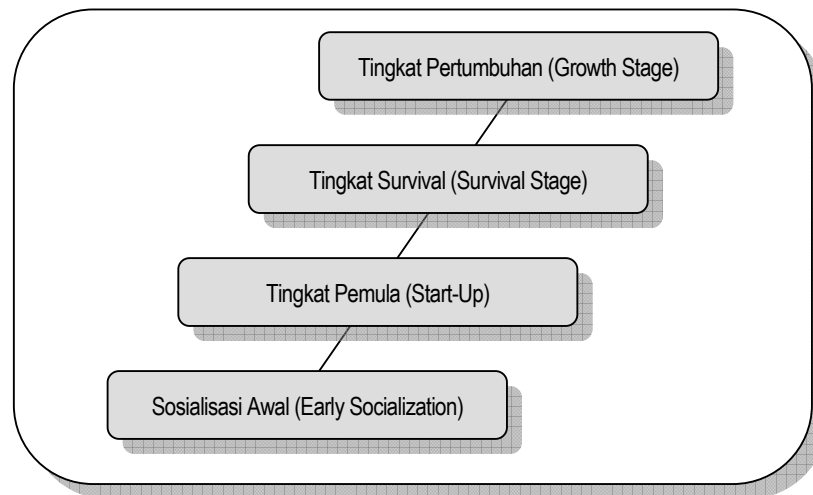
Dalam perjalanannya, EDI yang didukung kurang lebih 27 orang staf pengajar yang profesional menjalin berbagai kerjasama dengan lembaga donor internasional dan nasional seperti ILO, UNIDO, World Bank, dan ADB. Bersana UNIDO, EDI ikut memfasilitasi pengembangan lembaga sejenis di banyak negara seperti: Malawi, Bhutan, Nepal, Ghana, Malaysia, Uganda, Bahrain, Saudi Arabia, Mozambique, dan pada tahun 2004 untuk mengembangkan lembaga sejenis EDI di empat negara anggota ASEAN.

Di India sendiri, EDI telah membantu tumbuhnya lembaga sejenis EDI di 13 negara bagian. Kepada 13 lembaga EDI di masing-masing negara bagian India, EDI memberikan dukungan melalui Training of Trainers (TOT) dan peningkatan kapasitas masing-masing lembaga tersebut termasuk dukungan tenaga ahli dengan menempatkan satu orang tenaga pengajar sebagai anggota dewan direksi. Disamping itu EDI juga ikut membantu dalam pemupukan modal bagi ke 13 lembaga di setiap negara bagian tersebut dengan memberikan kesempatan penyelenggaraan program pelatihan. Berbagai studi, dan berbagai inisiasi jangka panjang yang semestinya dilakukan sendiri oleh EDI.

EDI mengembangkan kewirausahaan dengan pendekatan yang integrative sejak sebelum pelatihan (*pre-training/preparatory phase*), pada saat pelatihan (*training/skill development phase*) dan setelah pelatihan (*post-training/support phase*). Pada tahapan awal (*pre-training*), EDI terlebih dahulu harus memahami faktor-faktor sosio-kultural. Mengidentifikasi peluang bisnis, menjalin hubungan dengan sistem pendukung, memasarkan program, dan memilih pengusaha-pengusaha potensial. Upaya seperti ini biasanya dilakukan antara 3 sampai 6 minggu. Pada tahapan kedua (*training*), EDI memberikan perhatian pada masukan informasi, identifikasi peluang bisnis, fasilitasi pada penilaian/kajian pasar, pengembangan kompetensi kewirausahaan, perumusan rancangan bisnis, masalah manajerial, implementasi masukan terkait dan masalah-masalah teknis. Upaya ini bisa memakan waktu 4 sampai 12 minggu (3 bulan). Selanjutnya pada tahapan ketiga (*post-training*), EDI tetap memberikan bantuan pada pemecahan masalah dan pengumpulan data tentang kinerja pengusaha yang pernah dilatih. Tahapan terakhir ini bisa mencapai 6 minggu untuk dukungan yang bersifat terus-menerus.

Tahapan penumbuhan unit usaha baru dan keterkaitan intervensi dapat digambarkan sebagai berikut :

Bagan 2.2
Tahapan Penumbuhan Unit Usaha Baru dan Keterkaitan Intervensi



Pada masing-masing tingkatan ini, program dan model penumbuhan unit usaha baru termasuk model intervensi dirancang sedemikian rupa sesuai dengan kondisi dan kebutuhannya.

Dalam penumbuhan unit usaha baru, beberapa komponen yang diperhatikan adalah :

- a. Mengidentifikasi, memilih dan memberikan dukungan kepada pengusaha potensial untuk mengembangkan usaha baru.
- b. Memfasilitasi pertumbuhan pengusaha-pengusaha yang ada.
- c. Memberikan kontribusi ke arah pengembangan budaya wirausaha.
- d. Memfasilitasi terciptanya iklim usaha yang kondusif bagi UKM pemula dan dalam pertumbuhan.

Secara garis besar ada enam rambu-rambu dalam penumbuhan unit usaha baru berdasarkan praktek terbaik yang teruji secara internasional sebagai berikut (UNCTAD dalam Noer Soetrisno, 2003). *Pertama*, pembentukan kerangka kondisi dan lingkungan bisnis yang baik bagi tumbuhnya wirausaha baru; *Kedua*, sistem insentif yang dirancang dengan baik; *Ketiga*, intervensi pemerintah yang seminimal mungkin tetapi efektif; *Keempat*, adanya kerjasama yang baik dengan dunia perguruan tinggi; dan *Kelima*, membangun perusahaan swasta untuk mengembangkan dan mengasuh wirausaha baru. Kerjasama antara perguruan tinggi dan

perusahaan swasta akan mampu menumbuhkan unit usaha baru, mengingat kedua lembaga ini memiliki karakteristik yang saling melengkapi. Kombinasi antara ciri mengejar keuntungan dan kepuasan untuk mencari sesuatu yang baru yang bermanfaat untuk kemajuan. Model inkubasi bisnis yang didukung oleh intervensi pemerintah yang tepat menjadi model terbaik di berbagai negara.

UNCTAD menekankan pentingnya peran swasta untuk menumbuhkan wirausaha baru, karena inkubator bisnis yang berhasil umumnya terdiri dari perusahaan swasta yang sukses. Perusahaan swasta yang sukses dapat bertindak sebagai mentor bagi pengusaha baru dalam kemampuan manajerial, ketrampilan teknis, memberikan jaminan pasar, dan menjadi avalis bagi wirausaha baru dalam berhubungan dengan perbankan. Akhirnya segenap praktek terbaik pengembangan wirausaha memerlukan komitmen untuk melaksanakannya. Untuk itu, perlu segera diwujudkan program aksi pada tingkat daerah berupa upaya menumbuhkan seorang wirausaha baru di tiap desa setiap bulannya (Noer Soetrisno, 2003).