

BAB VI

RUMUSAN MODEL PENUMBUHAN UNIT USAHA BARU

Model penumbuhan unit baru yang sesuai dengan kondisi sosial-ekonomi dan kemampuan masyarakat Indonesia perlu segera dikembangkan oleh pemerintah, dalam rangka mempercepat lahirnya unit-unit usaha baru di Indonesia. Model penumbuhan unit usaha baru yang komprehensif seyogyanya mencakup: aspek kebijakan pemerintah, kondisi sosial - ekonomi dan budaya masyarakat, tingkat pemahaman, kemampuan teknis dan kemampuan bisnis masyarakat, bentuk dukungan keuangan, dukungan non-keuangan, serta pola pendidikan dan pelatihan kewirausahaan. Adanya kerangka kerja model penumbuhan unit usaha baru akan memudahkan bagi para pembina, pelaksana dan masyarakat dalam mengembangkan kewirausahaan di Indonesia.

Pada bab ini disajikan usulan rumusan model penumbuhan unit usaha baru berdasarkan hasil evaluasi model penumbuhan unit usaha yang telah ada di Indonesia. Model penumbuhan unit usaha dibedakan dalam 6 model dasar, yaitu:

1. Model penumbuhan unit usaha baru untuk pemula tanpa pengalaman kerja dengan tingkat pendidikan yang rendah, selanjutnya disebut dengan model informal;
2. Model penumbuhan unit usaha baru untuk pemula tanpa pengalaman kerja dengan tingkat pendidikan yang relatif tinggi, selanjutnya disebut dengan model sarjana baru;
3. Model penumbuhan unit usaha baru untuk karyawan yang masih bekerja, selanjutnya disebut dengan model pekerja;
4. Model penumbuhan unit usaha baru untuk karyawan yang mengalami pemutusan kerja, selanjutnya disebut dengan model PHK;
5. Model penumbuhan unit usaha baru melalui wirausaha yang memiliki produk unggulan, selanjutnya disebut dengan model wirausaha – unggul; dan

6. Model penumbuhan unit usaha baru melalui duplikasi wirausaha secara alami, selanjutnya disebut model duplikasi.

6.1. RUMUSAN MODEL INFORMAL

Model informal adalah rumusan model penumbuhan unit usaha baru untuk pemula yang belum memiliki pengalaman kerja dengan tingkat pendidikan yang rendah. Pengertian pendidikan yang rendah adalah tingkat pendidikan sampai dengan sekolah menengah pertama. Sasaran model ini adalah kelompok masyarakat yang umumnya sulit untuk dapat bekerja di sektor formal, sehingga umumnya terjun sebagai pengusaha mikro karena unsur keterpaksaan. Hasil kajian mengidentifikasi model ini relatif yang paling banyak ditemukan di Indonesia, sehingga usaha mikro yang lahir umumnya memiliki produktivitas yang rendah.

Model informal yang dirumuskan adalah model yang diharapkan mampu mentransformasikan masyarakat dengan pendidikan rendah dapat menjadi wirausaha mikro yang dapat mengembangkan usahanya untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Model informal yang dirumuskan ini diharapkan mampu meningkatkan produktivitas usaha mikro di Indonesia pada masa mendatang.

Perlu diingat jumlah siswa SD yang lulus dan tidak melanjutkan sekolah sekitar 685.000 orang per tahunnya dan yang mengalami putus sekolah berkisar 800.000 orang; untuk tingkat SMP diperkirakan jumlah lulusan yang tidak melanjutkan sekolah sekitar 735.000 orang per tahunnya dan yang mengalami putus sekolah sekitar 240.000 orang. Artinya, model informal ini memiliki sasaran lebih dari 2 juta orang per tahunnya, yang perlu diberdayakan agar mampu mandiri pada masa mendatang.

Model penumbuhan wirausaha baru dengan model informal ini memerlukan masukan dan proses yang sesuai untuk setiap tahapan, yaitu: dimulai dari tahap inkubasi minat berwirausaha, tahap memulai usaha, dan tahap pengembangan usahanya.

6.1.1. TAHAP INKUBASI MINAT BERWIRAUSAHA

Tahap inkubasi minat berwirausaha akan berpengaruh besar terhadap pola pikir wirausaha dalam mengelola dan mengembangkan usahanya, yang penuh dengan rasa percaya diri dan kehormatan. Pembinaan model inkubasi minat berwirausaha secara baik pada model informal ini akan memiliki dampak besar untuk menginkubasi minat masyarakat untuk berwirausaha pada masa mendatang.

Tahapan inkubasi minat berwirausaha memerlukan perubahan pola pendidikan dasar (SD dan SMP) di Indonesia, yang harus berorientasi pada upaya mengembangkan kepribadian peserta didik dan meningkatkan kompetensi peserta didik untuk menguasai ketrampilan teknis berusaha. Untuk itu, muatan pendidikan kewirausahaan harus ditanamkan sejak dini, dengan mengubah pola pikir peserta didik terhadap kemandirian dan kewirausahaan, serta memberikan porsi pembelajaran yang memadai agar peserta didik memiliki kebanggaan melakukan praktik berdagang. Pengembangan kelompok-kelompok usaha siswa perlu digalakkan mulai kelas 5 SD sebagai kegiatan ko-kurikuler atau ekstra kurikuler.

Perubahan kurikulum ini memerlukan dukungan bahan ajar yang atraktif dan praktis sesuai dengan tingkatan kompetensi siswa sekolah dasar, serta peningkatan kualitas guru dalam memahami kewirausahaan dan ketrampilan teknis lainnya. Guru diharapkan mampu membekali ketrampilan praktis kepada siswa didiknya yang bermanfaat untuk membuka usaha, seperti: pendidikan memasak, menjahit, membuat kerajinan tangan dan sejenisnya. Perubahan pola pendidikan ini akan menghasilkan lulusan sekolah dasar yang memiliki pola pikir untuk berwirausaha serta mempunyai ketrampilan dasar yang bermanfaat untuk berwirausaha di kelak kemudian hari.

Bagi siswa yang putus sekolah harus diupayakan berbagai pendekatan agar kembali bersekolah, sehingga program wajib belajar 9 tahun dapat diwujudkan. Namun, bagi siswa yang terpaksa mengalami putus sekolah harus dikembangkan program pelatihan untuk memberikan bekal ketrampilan praktis untuk berwirausaha, melalui program belajar bersama secara informal maupun pelatihan ketrampilan saat siswa menginjak remaja. Bagi lulusan SD/SMP yang tidak melanjutkan sekolah perlu diberikan pelatihan ketrampilan teknis yang diikuti dengan program magang pada usaha kecil yang ada di lingkungan tempat tinggalnya. Program magang ini hanya berhasil jika pemerintah mengembangkan sistem insentif bagi UMKM yang menampung siswa putus sekolah untuk magang kerja.

Untuk mendorong minat siswa SD/ SMP membentuk kelompok usaha diperlukan dukungan perkuatan yang besarnya sekitar Rp 10.000 per siswa SD dan Rp 100.000 per siswa SMP yang berminat membentuk kelompok usaha, sehingga diperkirakan memerlukan dukungan anggaran sekitar Rp 340 milyar, jika diasumsikan siswa SD yang tertarik sebanyak 4 juta orang dan 3 juta orang siswa SMP. Satu kelompok usaha terdiri dari 5 – 10 orang siswa untuk membangun kebiasaan untuk bekerja dalam tim. Dana ini sifatnya adalah dana bergulir, yang dikelola oleh sekolah (hibah ke sekolah), dan diharapkan sekolah memperoleh porsi keuntungan sebesar 10% dari hasil usaha kelompok usaha siswa, namun jika rugi sekolah perlu menanggung dalam porsi yang lebih besar (misalnya 75%nya). Kegiatan usaha siswa ini dimasukkan dalam penilaian siswa, serta diselenggarakan kompetisi kewirausahaan intra dan antar sekolah untuk merangsang keseriusan siswa dalam mengembangkan usahanya.

Model input-proses-output untuk menginkubasi minat berwirausaha pada model ini dapat diikuti pada tabel 6.1.

Tabel 6.1
Proses Inkubasi Minat Berwirausaha Pada Model Informal

ASPEK	MASUKAN	PROSES	KELUARAN
Pendidikan	Perubahan kurikulum pendidikan kewirausahaan di tingkat dasar	Pendekatan pembelajaran yang menekankan pada kemandirian dan ketrampilan dasar untuk berwirausaha	4 juta lulusan SD dan 3 juta lulusan SMP per tahun yang memiliki wawasan berwirausaha
	Peningkatan kualitas guru dan bahan ajar yang atraktif		
	Penggalakan kelompok usaha siswa		
Pelatihan	Pelatihan ketrampilan bagi siswa putus sekolah	Program wajib belajar 9 tahun yang tuntas dan pelatihan kewirausahaan	2 juta orang memiliki wawasan berwirausaha
	Pengembangan sistem insentif untuk magang	Magang kerja untuk siswa putus sekolah	
Dukungan Perkuatan	Permodalan sebesar Rp 10.000 per siswa SD dan Rp 100.000 per siswa SMP untuk usaha mandiri.	Bimbingan dan pendampingan kelompok usaha siswa	Tumbuhnya 2 juta kelompok usaha siswa
		Pemantuan dan evaluasi program kewirausahaan di sekolah dasar	
Pemahaman Masyarakat	Sosialisasi pentingnya kewirausahaan	Pemasyarakatan kewirausahaan melalui tokoh agama dan tokoh masyarakat	Tumbuhnya persepsi yang positif terhadap wirausaha

6.1.2. TAHAP MEMULAI USAHA

Tahapan ini adalah upaya mendorong masyarakat terutama lulusan SD/ SMP yang tidak melanjutkan ke jenjang sekolah yang lebih tinggi atau yang putus sekolah diarahkan untuk

memulai usaha, baik secara individual maupun kelompok. Setiap tahun diperkirakan sekitar 2 juta lulusan SD/SMP yang tidak melanjutkan sekolah, yang berarti mereka harus didorong untuk bekerja atau membuka usaha mandiri.

Untuk memulai usaha, kelompok sasaran ini harus memiliki ketrampilan teknis untuk memproduksi barang/ jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat, serta memiliki kemampuan memasarkan produk/ jasa yang dihasilkan, serta modal untuk memulai usaha. Pelatihan ketrampilan dan pendekatan magang kerja dinilai yang paling efektif untuk menyiapkan ketrampilan teknis calon wirausaha baru. Pengalaman magang dan kerja dalam kisaran 1 – 3 tahun dinilai telah memadai untuk kelompok sasaran mulai membuka usaha, sepanjang dibekali pelatihan kewirausahaan dan pendampingan yang memadai.

Untuk pendampingan bagi calon wirausaha baru ini dapat dikembangkan sistem insentif bagi UKM dan BDS-P yang mampu menstimulan dan mendampingi usaha mikro yang baru tumbuh. Pada tahap awal memulai usaha diharapkan kelompok sasaran ini membuka usaha dengan pola kelompok usaha bersama, karena pembinaan dan risiko kegagalan usahanya dapat diminimalkan, sebagaimana KUB yang dikembangkan di Propinsi Gorontalo.

Dukungan dana perkuatan untuk memulai usaha sangat diperlukan untuk mendorong kelompok sasaran ini dapat secara nyata membuka usaha baru. Besarnya dukungan perkuatan diperkirakan dalam besar Rp 250.000 – Rp 500.000 per orang yang telah mengikuti pelatihan dan telah berpengalaman kerja/ magang, sehingga dinilai telah siap membuka usaha secara mandiri atau berkelompok. Untuk itu, program ini membutuhkan dukungan dana perkuatan dalam kisaran Rp 500 milyar setiap tahunnya.

Penyaluran dana perkuatan ini sebaiknya menggunakan pola tanggung-renteng yang telah terbukti berhasil di Koperasi Setia Bhakti Wanita Surabaya. Untuk itu, penerima dana perkuatan ini wajib mengikuti pelatihan dan memiliki kelompok usaha, serta menjadi anggota koperasi. Jika rata-rata satu kelompok terdiri dari 5 – 10 orang, maka diharapkan model ini dapat melahirkan sekitar 200.000 - 400.000 unit KUB pada skala usaha mikro baru setiap tahunnya, dan sekaligus dapat memberdayakan 5.000 koperasi di seluruh Indonesia setiap tahunnya.

Pemberdayaan koperasi ini diharapkan akan mampu mengembangkan sistem keuangan mikro yang sehat di daerah pedesaan, sehingga mampu membiayai pengembangan usaha anggotanya, sesuai dengan dinamika usaha anggotanya.

Model input-proses-output untuk mendorong tumbuhnya usaha baru pada model ini dapat diikuti pada tabel 6.2.

Tabel 6.2
Proses Memulai Usaha Baru Pada Model Informal

ASPEK	MASUKAN	PROSES	KELUARAN
Pelatihan	Pelatihan ketrampilan memproduksi dan memasarkan produk/ jasa	Program magang kerja dan pelatihan kewirausahaan terutama yang berkaitan dengan pengelolaan usaha	Tumbuhnya 200.000 - 400.000 unit KUB baru per tahunnya, yang diperkirakan dapat tumbuh menjad 1 juta unit usaha mandiri setelah 2 – 3 tahun beroperasi.
	Pengembangan sistem insentif untuk magang		
	Bimbingan dan Pendampingan		
Kelembagaan Usaha	Pembentukan kelompok usaha bersama	Membangun dinamika kelompok dan berkoperasi	Adanya 5000 unit koperasi per tahun, yang memperoleh dukungan perkuatan @ Rp 100 juta
	Koperasi untuk penyaluran dana	Pengembangan lembaga keuangan mikro	
Dukungan Perkuatan	Permodalan sebesar Rp 250.000 – 500.000 per calon wirausaha.	Pemantuan dan evaluasi program kewirausahaan dan dukungan perkuatan	
	Pemberian informasi peluang usaha yang prospektif		
Perijinan dan pendaftaran usaha	Pendaftaran KUB	Kemudahan pendaftaran dan ijin usaha	
	Pengalokasian tempat usaha bagi KUB	Pengembangan sentra-sentra bisnis UKM	

6.1.3. TAHAP PENGEMBANGAN USAHA

Tahapan pengembangan usaha ini KUB diharapkan dapat membelah diri menjadi usaha-usaha mandiri anggotanya, sedang keanggotaan KUB dapat bertambah untuk lulusan SMP yang baru memulai sebagai pengusaha mikro. Dengan demikian KUB ini akan dapat menjadi wadah inkubasi bisnis bagi calon wirausaha mikro yang memiliki pendidikan rendah.

Anggota KUB yang terbukti mampu menjalankan bisnisnya secara memadai perlu diberikan upaya pendampingan dan dukungan perkuatan untuk mengembangkan usahanya secara mandiri, yang besarnya dukungan perkuatan melalui koperasi dapat sebesar Rp 2 – 5 juta per usaha mandiri yang berkembang.. Pendampingan dapat dilakukan oleh BDS-P dan model pengembangan UMKM dengan model sentra-klaster bisnis dapat diterapkan, dalam arti: usaha mikro yang berkembang dapat diberikan dukungan perkuatan berupa akses pembiayaan, akses informasi bisnis, akses teknologi dan ketrampilan. Untuk memudahkan

pengoorganisasian dan pemberdayaannya dapat dilakukan melalui BDS-P yang ada di sekitar tempat usaha mikro.

Model input-proses-output untuk mendorong pengembangan usaha anggota KUB pada model ini dapat diikuti pada tabel 6.3.

Tabel 6.3
Proses Pengembangan Usaha Mandiri Dari Anggota KUB Pada Model Informal Melalui Revitalisasi Pendekatan Sentra – Klaster Bisnis UMKM

ASPEK	MASUKAN	PROSES	KELUARAN
Pendekatan kelembagaan	Perkuatan lembaga sentra UKM	Revitalisasi program sentra – klaster bisnis UKM	Tumbuhnya 5.000 sentra bisnis UKM yang dinamis dalam 10 tahun mendatang
	Revitalisasi BDS-P		
	Perkuatan KSP/ USP Koperasi		
Dukungan Perkuatan	Permodalan sebesar Rp 2.000.000 – Rp 5.000.000 per usaha mandiri yang prospektif	Pemberian dukungan perkuatan yang lebih terintegrasi dengan pendekatan sentra bisnis UMKM	Tumbuhnya 100.000 – 500.000 usaha makro yang siap berkembang setiap tahunnya
	Dukungan informasi pasar dan peluang usaha yang prospektif		
	Dukungan akses teknologi dan ketrampilan		
Perijinan dan pendaftaran usaha	Pendaftaran usaha mikro	Kemudahan pendaftaran dan ijin usaha	
	Pengalokasian tempat usaha bagi KUB	Pengembangan sentra-sentra bisnis UKM	

6.1.4. PENUMBUHAN UNIT USAHA UNTUK LULUSAN SMA/ SMK

Jumlah lulusan SMA/ SMK yang tidak melanjutkan kuliah diperkirakan setiap tahunnya sekitar 1 – 1,2 juta orang per tahunnya. Lulusan SMA/ SMK relatif lebih mudah untuk bekerja di sektor formal dibandingkan lulusan sekolah dasar, serta lebih mudah dikembangkan menjadi wirausaha baru pada skala mikro, karena memiliki pengetahuan dan ketrampilan serta kedewasaan yang relatif lebih siap untuk bekerja atau membuka usaha sendiri.

Pendekatan untuk memberdayakan kelompok ini dapat mengikuti model informal di atas atau kombinasi model informal dengan model sarjana baru. Model informal sepenuhnya dapat diadopsi untuk lulusan SMA/ SMK, hanya dukungan perkuatan untuk setiap siswa dapat ditingkatkan. Misalnya; dukungan perkuatan dalam bentuk penyertaan modal dapat sebesar Rp 200.000 – 250.000 per siswa yang berminat membentuk kelompok usaha siswa sebagai

kegiatan ko-kurikuler maupun ekstra kurikuler; dan dukungan modal untuk memulai usaha dalam bentuk KUB dapat ditetapkan sebesar Rp 500.000 per orang anggota KUB.

6.2. RUMUSAN MODEL SARJANA BARU

Model sarjana baru adalah model penumbuhan unit usaha di kalangan sarjana baru yang belum memiliki pengalaman kerja dan pengalaman berwirausaha. Model ini merupakan penyempurnaan dari model penumbuhan usaha yang telah dikembangkan oleh Kementerian Koperasi dan UKM dalam bentuk program Prospek Mandiri.

Model sarjana baru ini diharapkan dapat dapat menumbuhkan 3.000 – 5.000 sarjana baru per tahunnya (hanya 2,5% dari lulusan sarjana per tahunnya) untuk menjadi pengusaha pada skala kecil dan menengah, yang diharapkan dapat menjadi motor perbaikan produktivitas dan daya saing perekonomian nasional dalam jangka panjang. Sarjana baru yang tidak lulus seleksi program ini dapat dikembangkan sebagai wirausaha baru melalui program penumbuhan wirausaha baru yang mengadopsi model Informal pada sub bab 6.1 di depan.

6.2.1. TAHAP INKUBASI MINAT BERWIRAUSAHA

Inkubasi minat berwirausaha harus dimulai dari bangku kuliah, sehingga memerlukan perubahan kurikulum dan sistem pendidikan sebagaimana yang diterapkan oleh STEKPI dan SBM ITB (lihat bab IV). Pendidikan kewirausahaan yang mengkombinasikan *hard skill* dan *soft skill* berwirausaha dan pengalaman berbisnis secara nyata selama kuliah (minimal 3 tahun) akan dapat menjamin lulusan sarjana memiliki *mind-set* dan ketrampilan berwirausaha secara memadai. Untuk itu, dalam jangka panjang perlu ada perubahan yang signifikan dalam pendidikan kewirausahaan di tingkat perguruan tinggi.

Jika STEKPI dan SBM-ITB konsisten dan fokus mengembangkan kewirausahaan mahasiswanya secara baik, maka diharapkan lulusannya relatif telah siap berkembang sebagai wirausaha yang berbasis pengetahuan dan teknologi pada skala usaha kecil dan menengah. Namun upaya ini memerlukan perbaikan program pendidikan secara berkelanjutan dan pengembangan kemitraan yang lebih intensif dengan dunia usaha, serta perlu adanya personil

atau struktur yang mengelola program pengembangan kewirausahaan secara profesional pada kedua lembaga pendidikan di atas.

Tabel 6.4
Proses Inkubasi Minat Berwirausaha Pada Model Sarjana Baru

ASPEK	MASUKAN	PROSES	KELUARAN
Pendidikan	Perubahan kurikulum pendidikan kewirausahaan di perguruan tinggi	Pendekatan pembelajaran yang menekankan pada kemandirian, kepemimpinan dan kewirausahaan secara berkelanjutan, serta pengalaman berbisnis secara nyata	Adanya 200.000 – 300.000 sarjana baru per tahun memiliki mind-set berwirausaha
	Peningkatkan kualitas dosen dan bahan ajar yang atraktif		
	Kemitraan dengan dunia usaha		
	Pengembangan modal penyertaan dari kampus atau kemitraan dengan perbankan/ dunia usaha		
Sosialisasi dan Seleksi Peserta	Sosialisasi secara luas melalui media massa dan kampus-kampus terbaik di Indonesia	Sosialisasi program dan seleksi didasarkan pada paradigma menumbuhkan wirausaha yang tangguh dan berbasis usaha yang produktif, bukan untuk semata-mata mengurangi pengangguran.	Adanya 3.000 – 5.000 sarjana baru di 33 propinsi per tahun yang dilatih dan siap dikembangkan menjadi wirausaha baru yang berbasis pengetahuan dan ekonomi lokal.
	Seleksi didasarkan pada motivasi, minat dan ide bisnis calon peserta		
	Sarjana baru yang terbaik dan memiliki motivasi sebagai wirausaha		
Pelatihan dan Bimbingan	Pelatihan perubahan mind-set peserta untuk berwirausaha	Pelatihan, magang kerja dan membangun jejaring usaha dan mematangkan rencana bisnis dalam durasi pelatihan dan bimbingan 4 – 6 bulan.	
	Pelatihan pengembangan ide bisnis menjadi rencana bisnis, dan pengelolaan usaha dan networking.		
	Magang kerja di perusahaan yang sesuai dengan rencana bisnis yang akan dikembangkan selama 3 bulan		
	Pembahasan rencana bisnis peserta oleh perbankan dan dunia usaha		
Dukungan Perkuatan	Dukungan biaya hidup atau transportasi selama pelatihan, dan modal usaha jika lulus.	Pemberian dukungan perkuatan untuk siap memulai usaha	100 – 150 koperasi yang sehat per tahunnya
	Dukungan perkuatan untuk modal penyertaan koperasi		
Kelembagaan	Pembentukan koperasi dan dukungan perijinan usaha koperasi.		

Permasalahannya, hampir seluruh perguruan tinggi di Indonesia mengajarkan kewirausahaan hanya sebatas pengetahuan berwirausaha, sehingga diperlukan upaya untuk menginkubasi minat sarjana lulusan perguruan tinggi untuk tertarik membuka usaha secara mandiri. Proses inkubasi ini memerlukan sistem insentif dan dukungan perkuatan yang terintegrasi, dari proses sosialisasi, seleksi dan rekrutmen peserta, pelatihan, dan penataan kelembagaannya. Model

input-proses-output untuk menginkubasi minat berwirausaha pada model sarjana baru ini dapat diikuti pada tabel 6.4.

6.2.2. TAHAP MEMULAI USAHA

Peserta yang telah mengikuti program pengembangan kewirausahaan model sarjana baru secara paripurna dan rencana bisnisnya (individual atau kelompok) dinyatakan layak oleh kalangan dunia usaha terutama perbankan disiapkan untuk segera membuka usahanya, dengan dukungan modal perkuatan dalam kisaran Rp 10.000.0000 – Rp25.000.000 per peserta atau maksimal sebesar 50% dari total modal usaha melalui koperasi. Sebagian modal usaha yang lain sekitar 40% diharapkan dapat dibiayai oleh perbankan, dan peserta diwajibkan *sharing* modal sekurang-kurangnya 10% dari modal awal usahanya. Untuk itu, perlu dikembangkan mekanisme penjaminan kredit peserta, dan kerjasama dengan perbankan dan dunia usaha untuk mendukung program penumbuhan wirausaha baru ini.

Model input-proses-output untuk memulai usaha pada model sarjana baru ini dapat diikuti pada tabel 6.5.

Tabel 6.5
Proses Memulai Usaha Pada Model Sarjana Baru

ASPEK	MASUKAN	PROSES	KELUARAN
Kelembagaan dan Perijinan	Perijinan usaha peserta	Kemudahan perijinan usaha dari peserta yang rencana bisnisnya diterima	2.000 - 3.000 unit usaha formal produktif terbentuk per tahun (pada skala usaha kecil dan menengah).
Mentoring dan Pendampingan	Mentoring oleh pengusaha lokal yang sukses selama 1 tahun pertama berusaha	Mentoring dan pendampingan selama 1 tahun untuk memastikan usaha peserta berjalan secara baik	
	Pendampingan oleh BDS-P yang profesional		
Dukungan Perkuatan	Dukungan modal penyertaan melalui koperasi sebesar 50% dari modal usaha atau maksimal Rp 25 juta	Dukungan perkuatan yang terintegrasi untuk memastikan usaha peserta dapat berjalan secara baik, serta mengembangkan sistem pemantauan dan evaluasi kinerja usaha peserta secara memadai.	
	Dukungan jejaring pasar dan peluang usaha, serta teknologi melalui BDS-P atau mentor		
	Dukungan perbankan dan dunia usaha, serta sistem penjaminan kredit dari perbankan		

Bagi peserta yang rencananya bisnisnya belum dinyatakan layak untuk dibiayai oleh perbankan atau diadopsi oleh dunia usaha, dapat mengembangkan usaha dalam bentuk KUB sesama peserta dengan pola tanggung-renteng atau mengelola bisnis koperasi yang dibentuk. Koperasi ini diharapkan dapat mendukung usaha anggotanya, misalnya memasarkan dan mendistribusikan produk yang dihasilkan anggotanya, atau bentuk kegiatan usaha lainnya yang mendukung usaha anggota.

Peserta anggota KUB/ koperasi yang memiliki kinerja usaha yang baik dapat diberikan kesempatan untuk membuka usaha secara mandiri atau berkelompok dalam bentuk badan usaha yang formal, misalnya: firma atau CV atau PT dengan mengajukan rencana bisnis yang layak.

6.2.3. TAHAP PENGEMBANGAN USAHA

Usaha peserta program model sarjana baru yang telah berhasil secara baik dalam 3 tahun dapat difasilitasi untuk pengembangan usahanya lebih lanjut melalui: (1) pengembangan usahanya melalui kegiatan waralaba, (2) fasilitasi penjaminan kredit untuk pengembangan usaha lebih lanjut, dan (3) mempromosikan usaha peserta untuk membangun kemitraan usaha dengan pelaku usaha lainnya.

Pengembangan usaha peserta sebaiknya didukung dengan pengembangan sistem insentif sesuai dengan perkembangan usahanya, namun dikaitkan dengan kewajiban sebagai mentor bagi usaha sarjana baru lainnya yang baru memulai usaha. Model input-proses-output untuk memulai usaha pada model sarjana baru ini dapat diikuti pada tabel 6.6.

Tabel 6.6
Proses Memulai Usaha Pada Model Sarjana Baru

ASPEK	MASUKAN	PROSES	KELUARAN
Dukungan Pengembangan Usaha	Fasilitas penjaminan kredit untuk pengembangan usaha atau fasilitas akses pembiayaan usaha	Pengembangan usaha peserta melalui pengembangan bisnis waralaba, dan perluasan pasar usaha peserta melalui fasilitasi kemitraan.	100 unit usaha peserta per tahun yang dapat berkembang menjadi usaha menengah/ besar, serta berdaya saing secara nasional (mulai tahun ke-3 program)
	Dukungan akses pasar, teknologi dan mendukung pengembangan menjadi usaha waralaba		
	Dukungan pengembangan brand usaha, yang memudahkan pengembangan usaha yang berbasis waralaba	Pengembangan sistem Monev peserta program yang akurat dan berkelanjutan	
Mentoring	Pembekalan sebagai mentor	Mentoring program yang berkelanjutan dari peserta yang berhasil kepada peserta baru	Bertambahnya 100 – 200 orang mentor setiap tahunnya-

6.3. RUMUSAN MODEL PEKERJA

Model pekerja adalah model penumbuhan unit usaha baru bagi calon wirausaha yang sedang bekerja sebagai karyawan dan belum keluar dari pekerjaannya. Model Pekerja ini diharapkan mampu menginspirasi dan mentransformasikan segmen pekerja profesional untuk menjadi wirausaha skala kecil dan menengah yang akan memperkuat struktur pelaku perekonomian Indonesia di masa mendatang.

Segmen pekerja ini menjadi penting karena jumlah mereka yang cukup banyak dan memiliki potensi untuk berkembang menjadi wirausaha yang berhasil karena mereka rata-rata memiliki (1) human capital (wawasan dan pengetahuan) yang cukup, (2) akses informasi usaha yang cukup luas dari pengalaman bekerjanya saat ini, dan (3) secara tidak langsung dapat menggunakan penghasilan tetapnya untuk jaminan kredit perbankan.

Jika diperhatikan, pada tahun 2005, Indonesia memiliki sekitar 105 juta orang angkatan kerja. Dari jumlah tersebut, sekitar 34 juta orang (32%) diantaranya menjadi pekerja, baik sebagai pekerja/buruh/karyawan (25 juta orang), pekerja bebas di pertanian (5 juta orang), dan pekerja bebas di non pertanian (sekitar 4 juta orang). 60% dari para pekerja ini memiliki tingkat pendidikan minimal SMA. Informasi ini menunjukkan potensi penumbuhan usaha yang cukup besar dari segmen pekerja ini.

6.3.1. TAHAP INKUBASI MINAT BERWIRAUSAHA

Hasil kajian menunjukkan bahwa responden pekerja semakin menganggap perlunya diversifikasi pendapatan dalam keluarga untuk meningkatkan ketahanan ekonomi keluarga. Untuk itu, tahap inkubasi dalam model pekerja perlu diarahkan untuk sebanyak mungkin memberikan paparan peluang-peluang usaha yang menarik dan terjangkau untuk dilaksanakan oleh kelompok pekerja ini.

Penyebaran informasi mengenai ide usaha ini dapat “dibarengi” dengan penuturan kisah-kisah sukses dari orang-orang biasa yang berhasil dan pengetahuan ringkas mengenai kewirausahaan. Cermin orang lain ini diharapkan akan memotivasi lebih jauh segmen pekerja ini untuk mulai mempertimbangkan ide berwirausaha. Ide dan upaya pengembangan minat ini dapat dilakukan melalui majalah dan tabloid bisnis, serta acara radio dan TV.

Karakteristik khas pekerja lainnya adalah keengganan untuk menanggung resiko (untuk lepas dari kemapanan menerima gaji bulanan). Hal ini sebenarnya sejalan dengan hasil kajian Francisco J. Buera di tahun 2003 yang menunjukkan batas kekayaan yang sebaiknya dimiliki dulu oleh seorang pekerja sebelum memutuskan untuk melepaskan diri dari dunia kerja untuk berwirausaha. Pekerja yang terjun menjadi wirausahawan dengan jumlah tabungan dibawah angka threshold tertentu malah akan terjerumus ke dalam jurang kemiskinan dan cenderung akan menjadi penerima gaji selamanya. Kajian ini setidaknya menunjukkan bahwa kemungkinan gagal berwirausaha di kalangan pekerja cukup besar, dan kaum pekerja perlu dididik untuk mengatur keuangan personal/keluarganya sedemikian rupa sehingga pendapatan dapat disisihkan sebagian untuk tabungan disamping kebutuhan-kebutuhan lainnya.

Untuk itu pemerintah/LSM perlu memperbanyak sesi training motivasi dan pengetahuan kewirausahaan serta ketrampilan pengelolaan keuangan keluarga/personal di kota/daerah yang banyak memiliki pekerja yang potensial beralih menjadi wirausaha.

Model input-proses-output untuk menginkubasi minat berwirausaha pada model ini dapat diikuti pada tabel 6.7.

Tabel 6.7
Proses Inkubasi Minat Berwirausaha Pada Model Informal

ASPEK	MASUKAN	PROSES	KELUARAN
Informasi	Penyediaan informasi peluang usaha	Penyebaran informasi peluang usaha, kisah sukses, dan pengetahuan kewirausahaan ringkas melalui tabloid, majalah bisnis dan acara TV	Sekitar 1,8 juta pekerja per tahun yang memiliki wawasan berwirausaha
Pelatihan	Pelatihan peningkatan motivasi	Pelaksanaan kursus yang membawa pekerja melihat tujuan lain dalam hidupnya serta meningkatkan motivasi	180.000 orang pekerja memiliki wawasan berwirausaha
	Pelatihan ketrampilan usaha	Penyediaan kursus-kursus ketrampilan yang memberikan kesempatan kepada pekerja mengakuisisi keterampilan baru di bidang usaha	
Dukungan Perkuatan	Permodalan berupa pinjaman sebesar pokok pinjaman yang dapat dibayar dengan 15% dari gaji bulanannya.	Bimbingan dan pendampingan usaha	Tumbuhnya 18 000 unit usaha baru
	Pembentukan lembaga inkubasi usaha atau lembaga bimbingan usaha		
Pemahaman Masyarakat	Sosialisasi pentingnya kewirausahaan	Pemasyarakatan kewirausahaan melalui tokoh agama dan tokoh masyarakat	Tumbuhnya persepsi yang positif terhadap wirausaha

6.3.2. TAHAP MEMULAI USAHA

Dalam memulai usaha, pekerja mulai merealisasikan ide/tujuan bisnisnya dalam keterbatasan waktu yang dimilikinya. Untuk itu pekerja dapat memilih model usaha yang dapat dijalankan sebagai sambilan. model direct selling-MLM dan waralaba adalah dua model usaha yang memungkinkan segmen pekerja menjadi wirausaha dengan memanfaatkan waktu luangnya. Pekerja dapat juga memulai usaha melalui pola subkontrak atau pemisahan diri untuk membuka usaha sejenis.

Untuk pembiayaan, pekerja sebenarnya dapat dengan lebih mudah mengakses lembaga perbankan. Beberapa produk perbankan seperti kredit tanpa agunan dapat dipilih sebagai tambahan modal usaha. Yang perlu diingat adalah, sebaiknya besarnya jumlah pinjaman dibatasi sedemikian rupa sehingga cicilan bulanan yang harus dibayar kurang lebih sama dengan 15% dari total penerimaan bulanan pekerja. Jumlah cicilan yang lebih dari 15% gaji bulanan cenderung menarik pekerja kedalam jurang kemiskinannya.

Pekerja yang memilih untuk melaksanakan subkontrak atau memisahkan diri untuk membuat usaha sejenis perlu membicarakan hal tersebut secara baik-baik dengan pemilik usaha tempatnya bekerja.

Dalam situasi seperti ini, calon wirausaha membutuhkan pendampingan usaha yang dapat membantu membuat beberapa pilihan dan saran .

Tabel 6.8
Proses Memulai Usaha Baru Pada Model Pekerja

ASPEK	MASUKAN	PROSES	KELUARAN
Kelembagaan Usaha	Pemilihan model penumbuhan usaha	Membangun dinamika kelompok dan berkoperasi	Tumbuhnya sekitar 18.000 unit usaha baru per tahunnya
	Pembentukan kontrak	Pengembangan lembaga keuangan mikro	
Dukungan Perkuatan	Permodalan sebesar Rp 1.000.000 – 3.000.000 per calon wirausaha.	Pemantuan dan evaluasi program kewirausahaan dan dukungan perkuatan	
	Pendampingan oleh lembaga inkubasi		
	Sarana belajar usaha secara mandiri		
Perijinan dan pendaftaran usaha	Pendaftaran usaha	Kemudahan pendaftaran dan ijin usaha	

6.3.3. TAHAP PENGEMBANGAN USAHA

Jika usaha yang dirintis berkembang dengan baik, maka pekerja diharapkan keluar dari pekerjaannya dan terus membesarkan usahanya. Pekerja yang mampu mempertahankan usahanya dapat menggunakan jasa inkubasi bisnis untuk mengembangkan lebih lanjut usahanya.

Tabel 6.9
Proses Pengembangan Usaha Mandiri Dari Anggota KUB Pada Model Pekerja

ASPEK	MASUKAN	PROSES	KELUARAN
Dukungan Perkuatan	Permodalan sebesar Rp 7.000.000 – Rp 15.000.000 per usaha mandiri yang prospektif	Pemberian dukungan perkuatan yang lebih terintegrasi dengan pendekatan inkubator bisnis UKM	Usaha baru skala mikro dan kecil yang berpotensi berkembang menjadi usaha menengah sebanyak 2000 unit per tahunnya (1% dari tambahan pekerja seiap ahun
	Dukungan informasi pasar dan peluang usaha yang prosepektif		
	Dukungan akses teknologi dan ketrampilan		
Perijinan dan pendaftaran usaha	Pendaftaran usaha kecil	Kemudahan pendaftaran dan ijin usaha	

6.4. MODEL PHK

Model PHK adalah rumusan model penumbuhan unit usaha baru untuk orang yang pernah bekerja tetapi sekarang sudah tidak bekerja lagi. Bisa karena terkena Pemutusan Hubungan Kerja atau karena pensiun dini. Model PHK yang dirumuskan adalah model yang diharapkan mampu mentransformasikan pekerja yang terkena PHK untuk menjadi wirausahawan mikro yang dapat mengembangkan usahanya untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Model PHK yang dirumuskan ini diharapkan mampu meningkatkan produktivitas usaha mikro di Indonesia pada masa mendatang.

Model penumbuhan wirausaha baru dengan model PHK ini memerlukan masukan dan proses yang sesuai untuk setiap tahapan, yaitu: dimulai dari tahap inkubasi minat berwirausaha, tahap memulai usaha, dan tahap pengembangan usahanya.

Dari sisi jumlah, jumlah tenaga kerja yang terkena PHK ini cukup besar setiap tahunnya. Departemen Tenaga Kerja dan Transmigrasi menyatakan bahwa pada periode Januari-

November 2005 telah mencapai 109.382 orang dengan 3.481 kasus. Jumlah ini cukup besar untuk memberikan tekanan kepada perekonomian jika tidak diatasi dengan sungguh-sungguh.

6.4.1. TAHAP INKUBASI MINAT BERWIRAUSAHA

Segmen ini biasanya telah memiliki human capital yang cukup dari pengalaman bekerja sebelumnya. Mereka biasanya tidak memiliki modal, kecuali pekerja yang pensiun dini dari perusahaan swasta nasional/asing yang besar, dan sangat berhati-hati terhadap resiko usaha.

Pada tahap inkubasi yang perlu dimunculkan adalah minat berwirausaha dan ide usaha yang dapat dijalankannya. Berbeda dengan pekerja yang relatif merasa lebih aman dengan dirinya, kelompok PHK membutuhkan bantuan dari luar yang lebih besar dibandingkan kelompok pekerja. Untuk itu perlu disediakan pelatihan-pelatihan kepada pekerja yang terkena PHK ini.

Pelatihan diarahkan untuk membina motivasi berwirausaha dan semangat kerja serta memberikan ide pekerjaan yang dapat dilakukan dalam jangka pendek.

Model input-proses-output untuk menginkubasi minat berwirausaha pada model ini dapat diikuti pada tabel 6.10.

Tabel 6.10
Proses Inkubasi Minat Berwirausaha Pada Model PHK

ASPEK	MASUKAN	PROSES	KELUARAN
Pelatihan	Pemberian ide usaha	Pelatihan kewirausahaan	100.000 pekerja PHK yang memiliki wawasan berwirausaha
	Pembentukan motivasi untuk berwirausaha	Pengenalan ide usaha sederhana	
Dukungan Perkuatan	Permodalan sebesar Rp 1000.000 – 2500.000 per peserta untuk usaha mandiri	Bimbingan dan pendampingan usaha	
	Bimbingan dan pendampingan	Pemantuan dan evaluasi program kewirausahaan	
Pemahaman Masyarakat	Sosialisasi pentingnya kewirausahaan	Pemasyarakatan kewirausahaan melalui tokoh agama dan tokoh masyarakat	Tumbuhnya persepsi yang positif terhadap wirausaha

6.4.2. TAHAP MEMULAI USAHA

Untuk memulai usaha, maka bentuk usaha yang paling aman adalah waralaba. Adanya model yang telah berhasil dan pendampingan yang diberikan oleh Pewaralaba lebih menjamin keberhasilan usaha yang dijalankan.

Jika diperhatikan apa yang terjadi kepada karyawan PT Dirgantara Indonesia yang di PHK, mereka kemudian berkelompok membentuk unit usaha yang menjadi pemasok bagi PT DI sendiri. Dengan demikian model subkontrak juga dapat dilaksanakan oleh pekerja yang terkena PHK ini, jika memungkinkan.

Pada tahun 2002 pendekatan sentra pernah dilakukan untuk mengatasi pekerja PHK ini. Pada saat itu, sebagian besar pekerja yang bermukim di daerah Jakarta Utara diberikan bantuan itik dan alokasi lahan yang dapat dimanfaatkan selama jangka waktu tertentu. Hasilnya lumayan, setiap keluarga dapat mulai memperoleh pemasukan harian dari penjualan telur itik. Karena sentra berlokasi di dekat pelabuhan dan industri perikanan tangkap, maka pakan itik tidak menjadi masalah. Namun pendekatan sentra ini membutuhkan biaya yang cukup besar dan pendampingan yang berkelanjutan agar penerima itik tidak buru-buru menjual itiknya.

Tabel 6.11
Proses Memulai Usaha Baru Pada Model PHK

ASPEK	MASUKAN	PROSES	KELUARAN
Pelatihan	Pelatihan ketrampilan memproduksi dan memasarkan produk/ jasa	Program sentra (jika mungkin) atau waralaba dan pelatihan kewirausahaan terutama yang berkaitan dengan pengelolaan usaha	Tumbuhnya 50.000 - 100.000 unit unit usaha baruper tahunnya
	Bimbingan dan Pendampingan		
Kelembagaan Usaha	Keikutsertaan dalam waralaba	Keikutsertaan dalam waralaba kecil yang mungkin untuk dibiayai koperasi	
	Koperasi untuk penyaluran dana	Pengembangan lembaga keuangan mikro	
Dukungan Perkuatan	Permodalan sebesar biaya keikutsertaan dalam waralaba kecil atau untuk memulai sebuah KUB.	Pemantuan dan evaluasi program kewirausahaan dan dukungan perkuatan	
	Pemberian informasi peluang usaha yang prospektif		
Perijinan dan pendaftaran usaha	Pendaftaran unit usaha	Kemudahan pendaftaran dan ijin usaha	
	Pengalokasian tempat usaha bagi unit usaha	Pengembangan sentra-sentra bisnis UKM	

Pendekatan KUB juga dapat dilakukan untuk model PHK ini jika pekerja yang di PHK tinggal dalam wilayah yang tidak berjauhan.

Model input-proses-output untuk mendorong tumbuhnya usaha baru pada model ini dapat diikuti pada tabel 6.11.

6.4.3. TAHAP PENGEMBANGAN USAHA

Tahapan pengembangan usaha ini KUB diharapkan dapat membelah diri menjadi usaha-usaha mandiri anggotanya. Anggota KUB yang terbukti mampu menjalankan bisnisnya secara memadai perlu diberikan upaya pendampingan dan dukungan perkuatan untuk mengembangkan usahanya secara mandiri, yang besarnya dukungan perkuatan melalui koperasi dapat sebesar Rp 2 – 5 juta per usaha mandiri yang berkembang. Pendampingan dapat dilakukan oleh BDS-P dan model pengembangan UMKM dengan model sentra-kluster bisnis dapat diterapkan, dalam arti: usaha mikro yang berkembang dapat diberikan dukungan perkuatan berupa akses pembiayaan, akses informasi bisnis, akses teknologi dan ketrampilan. Untuk memudahkan pengorganisasian dan pemberdayaannya dapat dilakukan melalui BDS-P yang ada di sekitar tempat usaha mikro.

Tabel 6.12
Proses Pengembangan Usaha Mandiri Dari Anggota KUB Pada Model PHK Melalui Revitalisasi Pendekatan Sentra – Kluster Bisnis UMKM

ASPEK	MASUKAN	PROSES	KELUARAN
Pendekatan kelembagaan	Perkuatan lembaga sentra UKM	Revitalisasi program sentra – kluster bisnis UKM	Tumbuhnya sentra bisnis UKM dalam 10 tahun mendatang
	Revitalisasi BDS-P		
	Perkuatan KSP/ USP Koperasi		
Dukungan Perkuatan	Permodalan sebesar Rp 2.000.000 – Rp 5.000.000 per usaha mandiri yang prospektif	Pemberian dukungan perkuatan yang lebih terintegrasi dengan pendekatan sentra bisnis UMKM	Tumbuhnya 100.000 – 500.000 usaha makro yang siap berkembang setiap tahunnya
	Dukungan informasi pasar dan peluang usaha yang prospektif		
	Dukungan akses teknologi dan ketrampilan		
Perijinan dan pendaftaran usaha	Pendaftaran usaha mikro	Kemudahan pendaftaran dan ijin usaha	
	Pengalokasian tempat usaha bagi KUB	Pengembangan sentra-sentra bisnis UKM	

Model input-proses-output untuk mendorong pengembangan usaha anggota KUB pada model ini dapat diikuti pada tabel 6.12.

6.5. RUMUSAN MODEL WIRAUSAHA UNGGUL

Model wirausaha unggul adalah model penumbuhan unit usaha baru melalui proses yang memiliki keterkaitan usaha dengan wirausaha yang menghasilkan produk/ jasa yang unggul,. Keterkaitan usaha ini dapat berupa pengembangan bisnis waralaba, pembukaan cabang, diversifikasi usaha, dan memperbesar dampak ikutan dari kegiatan usaha perusahaan yang memiliki produk/ jasa yang unggul.

6.5.1. TAHAP INKUBASI MINAT PENGEMBANGAN USAHA

Wirausaha yang memiliki produk/ jasa unggulan berpotensi untuk diinkubasi minatnya untuk mengembangkan usahanya secara cepat melalui program bisnis waralaba atau fasilitasi untuk pengembangan jaringan pemasarannya di luar daerah tempat usahanya. Untuk itu, pemerintah propinsi/ kabupaten/ kota berperan besar untuk mengidentifikasi UMKM yang memiliki produk/ jasa yang khas daerah dan berpotensi dikembangkan sebagai bisnis waralaba.

Tahapan inkubasi ini dapat dimulai dari upaya membangun basis brand usaha UMKM yang akan dikembangkan, mengembangkan kemasan produk/ jasa yang dihasilkan, melakukan standarisasi proses produksi dalam rangka menghasilkan standarisasi produk, serta memberikan dukungan perkuatan untuk menyiapkan usahanya menjadi bisnis waralaba yang menguntungkan. Model input-proses-output untuk menginkubasi minat pengembangan usaha pada model wirausaha unggul dapat diikuti pada tabel 6.13.

Tabel 6.13
Proses Inkubasi Minat Pengembangan Usaha Pada Model Wirausaha – Unggul

ASPEK	MASUKAN	PROSES	KELUARAN
Identifikasi UMKM unggul	Hasi inventarisasi UMKM yang memiliki Produk Unggul	Pemerintah Daerah aktif mengkaji produk UMKM yang berpotensi dikembangkan sebagai bisnis waralaba	Tumbuhnya 30 - 100 pewaralaba per tahunnya, atau setiap propinsi rata-rata distimulan untuk menginkubasi 1 – 3 UMKM yang dapat dikembangkan sebagai pewaralaba.
Pengembangan brand usaha UMKM	Brand usaha yang dikenal	Pengembangan basis brand usaha UMKM yang unggul	
	Desain brand dan kemasan yang menarik		
Dukungan Perkuatan	Dukungan standarisasi proses produksi, termasuk bantuan memperoleh hak patent	Pemberian dukungan perkuatan yang terintegrasi untuk pengembangan bisnis UMKM menjadi bisnis waralaba yang prospektif.	
	Dukungan jejaring pasar dan peluang usaha, serta teknologi		
	Dukungan fasilitasi akses pembiayaan		
	Dukungan persiapan menjadi pewaralaba: ijin, konsep perikatan, pola operasi bisnis waralaba, penyiapan starter kit sebagai pewaralaba		

6.5.2. TAHAP MEMULAI USAHA WARALABA

Untuk mengembangkan usaha UMKM menjadi bisnis waralaba, maka UMKM perlu diberikan pendampingan dan dukungan perkuatan untuk mengikuti pameran dan promosi pengembangan bisnis waralabanya. Pada tahapan awal, Pemerintah Daerah perlu menyediakan dukungan fasilitas pembiayaan bagi calon tenant waralaba untuk menstimulan pengembangan lebih lanjut bisnis waralaba oleh pewaralaba, kasus ini dijumpai pada kasus waralaba Tela-tela. Calon tenant ini dapat sarjana baru yang mengikuti program model sarjana baru atau mantan pekerja yang terkena PHK.

Pada tahap awal, usaha waralaba ini diperkirakan hanya akan memiliki tenant sekitar 5 – 20 mitra usaha per tahunnya. Model input-proses-output untuk memulai usaha waralaba pada model wirausaha unggul dapat diikuti pada tabel 6.14.

Tabel 6.14
Proses Memulai Usaha Waralaba Pada Model Wirausaha - Unggul

ASPEK	MASUKAN	PROSES	KELUARAN
Promosi	Dukungan promosi untuk mengenalkan bisnis waralaba UMKM yang dibina	Pemda mempromosikan bisnis waralaba UMKM di daerahnya	Tumbuhnya 30 – 100 unit pewaralaba baru per tahunnya, dengan jumlah tenant sekitar 300 – 500 unit usaha baru.
Bimbingan	Konsultan waralaba Sistem perlindungan waralaba	Pengembangan sistem operasi waralaba secara profesional	
Dukungan Perkuatan	Dukungan akses pembiayaan untuk pengembangan usaha waralaba Dukungan jejaring pasar dan peluang usaha, serta teknologi Dukungan perkuatan untuk memfasilitasi calon tenant dari waralaba yang dikembangkan, termasuk menyediakan modal bagi calon tenant dan tempat usaha.	Pemberian dukungan perkuatan yang terintegrasi bagi pewaralaba untuk mengembangkan bisnis waralabanya	

6.5.3. TAHAP PENGEMBANGAN USAHA WARALABA

Pada tahap pengembangan waralaba diharapkan setiap pewaralaba dapat meningkatkan mitra usahanya sekitar 25 – 100 gerai per tahunnya, sehingga sangat mungkin akan tumbuh unit usaha baru dari bisnis waralaba yang baru dapat mencapai 10.000 unit per tahunnya. Jika jumlah ini ditambahkan dengan potensi pertumbuhan dari waralaba yang telah ada, maka unit usaha dari bisnis waralaba dapat tumbuh sekitar 25.000 unit usaha baru yang berdaya saing tinggi untuk setiap tahunnya, dan akan terus meningkat kapasitasnya seiring dengan penambahan jumlah pewaralaba baru di Indonesia.

Upaya berikutnya adalah mendorong para pewaralaba yang khas Indonesia dan berpotensi untuk dikembangkan menjadi pewaralaba internasional perlu difasilitasi lebih lanjut. Pada tahapan ini dukungan perkuatan yang diperlukan adalah mempromosikan usaha pewaralaba Indonesia di luar negeri.

6.6. RUMUSAN MODEL DUPLIKASI

Model duplikasi adalah model penumbuhan wirausaha baru melalui duplikasi kegiatan usaha dari wirausaha yang telah ada secara alami. Model ini merupakan model penumbuhan unit usaha yang paling banyak dijumpai di Indonesia, dan bentuknya beraneka ragam, dari pola

kekerabatan yang sangat informal, sampai yang berbentuk usaha patungan berupa PMA/PMDN, serta berbagai program pemerintah untuk menumbuhkan wirausaha baru.

Berbagai model duplikasi ini telah dibahas pada bab IV di depan. Untuk meningkatkan efektivitas dari model-model penumbuhan unit usaha baru tersebut, perlu dilakukan penyempurnaan dari setiap model penumbuhan unit usaha baru, serta perlu upaya mengkombinasikan satu model dengan model lainnya untuk menghasilkan proses duplikasi atau kloning unit usaha baru dapat dilakukan secara efektif, cepat dan efisien.