

SUKSES WIRAUSAHA SUKSES PROFIT

Ikaputera Waspada

Abstrak

Krisis ekonomi yang berkepanjangan telah menyebabkan pendapatan rendah, daya beli masyarakat rendah, harga barang-barang dan kebutuhan pokok mengalami kenaikan, kemampuan berproduksi menurun, Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) meningkat. Banyak dari mereka yang bertahan bertahun-tahun dalam menjalankan kegiatan usaha ini, sehingga Usaha kecil dapat tumbuh dan berkembang di masa krisis ekonomi ini.

Kemampuan Usaha kecil yang kuat menghendaki perolehan profitabilitas, kesinambungan usaha yang berkelanjutan yang terjamin. Usaha Kecil meraih profit usaha memegang peranan sangat penting dalam membentuk perekonomian nasional. Diduga UKM merupakan bagian dari *hidden economy*, artinya ada aktivitas ekonomi yang tak dilaporkan yang berkaitan dengan aktivitas produksi di rumah tangga dan aktivitas lainnya yang tak terdaftar, sehingga *marginal propensity to consume* (MPC) – justru berbanding terbalik dengan pendapatannya.

Usaha kecil sebagai wirausaha merupakan orang-orang yang memiliki kemampuan secara intuisi dalam melihat dan mengelola setiap peluang yang ada, yaitu kesempatan usaha yang dimanfaatkannya untuk meraih keuntungan menuju kesuksesan dan berani mengambil risiko yang diperlukan untuk mengorganisasikan dan mengelola suatu bisnis dan menerima imbalan balas jasa berupa profit finansial.

I. Pendahuluan

Kondisi ekonomi masyarakat Indonesia dewasa ini dirasakan sangat memprihatinkan. Industrialisasi dan urbanisasi di daerah perkotaan seringkali disertai dengan kemiskinan. Sementara itu krisis ekonomi yang berkepanjangan telah menyebabkan pendapatan rendah, daya beli masyarakat rendah, harga barang-barang dan kebutuhan pokok mengalami kenaikan, kemampuan berproduksi menurun, Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) meningkat, dan bertambahnya penduduk miskin. Kehadiran para usaha kecil ternyata sangat membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya sehari-hari, mengurangi tingkat pengangguran. Banyak dari mereka yang bertahan bertahun-tahun dalam menjalankan kegiatan usaha ini, sehingga Usaha kecil dapat

tumbuh dan berkembang di masa krisis ekonomi ini.

Memperhatikan sejumlah permasalahan dan keberhasilan yang dihadapi tersebut maka Usaha Kecil belum mampu memberikan kontribusi pada PDB yang berarti. Kesalahan strategi pengembangan Usaha Kecil di masa lalu menuntut identitas keunggulan Usaha Kecil terus ditingkatkan dalam meraih profit. Untuk itu seberapa besar mampu mengembangkan keunggulan Usaha kecil dalam kegiatan ekonomi untuk meraih profit yang mampu dipercaya. Data terakhir menunjukkan omzet perdagangan Usaha kecil di seluruh Indonesia sekarang ini diperkirakan mencapai Rp 600 triliun setahun (www.google.com) dengan hanya pangsa pasar Usaha besar 20% dan 80% Usaha kecil. Ini menunjukkan Usaha kecil

masih mendominasi bisnis, tapi keberadaannya dalam mengembangkan *community base industry* masih rendah. Hal ini disebabkan rendahnya profit yang diperoleh, sehingga kontribusi bagi PDB masih rendah.

Meskipun akhir-akhir ini Indonesia mengalami inflasi, analisis makro menunjukkan bahwa ada perubahan perilaku konsumen realistik yang dihubungkan dengan kontribusi Usaha Kecil yang semakin besar, sehingga keberadaan Usaha Kecil strategis bagi pembangunan ekonomi masyarakat. Hal ini diduga bahwa perkembangan sektor UKM selama krisis memberikan dampak yang positif terhadap daya beli masyarakat bawah. Diduga UKM merupakan bagian dari *hidden economy*, artinya ada aktivitas ekonomi yang tak dilaporkan yang berkaitan dengan aktivitas produksi di rumah tangga dan aktivitas lainnya yang tak terdaftar (M. Chatib Basri, *Kompas*, 10/2/2003). Bila asumsi tersebut diterima, berarti kecenderungan mengonsumsi yang biasanya dihitung berdasarkan *marginal propensity to consume* (MPC)— justru berbanding terbalik dengan pendapatannya.

Sejarah pun telah mencatat bahwa Usaha kecil di Indonesia, merupakan basis ekonomi rakyat yang dapat cepat bangun kembali, fleksibilitas tinggi, pengelolaan sederhana dan mampu menyesuaikan diri dengan bahan baku lokal dengan kondisi ekonomi sekarang. Untuk PDB tahun 2000, dari usaha kecil saja telah menyumbang lebih dari 45 persen. Apabila digabung

dengan usaha menengah pangsa mereka sudah lebih dari 53 persen seperti terlihat dalam tabel berikut ini :

Tabel 1.

Perbandingan Jumlah Unit Usaha, Tenaga Kerja dan Produk Domestik Bruto antara Usaha Kecil, Usaha Menengah, dan Usaha Besar

Unit Usaha	Kecil	Menengah	Besar	Total
Unit	36985072	55061	1946	39042079
%	99,85	0,14	0,01	100
Tenaga kerja				
Orang	61700343	7536 088	383573	69619004
%	88,63	10,82	0,56	100
PDB (Rp 1 Juta)	493674020	493674020	403847433	1094082236
%	45,08	45,08	36,89	100

Sumber: BPS Tahun 2000 (dalam Bank Rakyat Indonesia, 2002)

Adapun kontribusi penyerapan tenaga kerja oleh Usaha Kecil, Usaha Menengah, dan Usaha Besar seperti terlihat dalam tabel di bawah ini:

Tabel 2

Kontribusi Penyerapan Tenaga Kerja oleh UK, UM, dan UB Tahun 1997-2001 (%)

Unit	Tahun				
	1997	1998	1999	2000	2001
UK	87,62	88,66	88,75	88,79	88,59
UM	11,78	10,78	10,71	10,67	10,85
UB	0,6	0,56	0,54	0,54	0,55
Ttl	100	100	100	100	100

Sumber: *Menekop & UKM* (2002)

Namun sejak dilanda krisis pada Agustus 1997, ancaman faktor eksternal tersebut berpengaruh terhadap perubahan tatanan dan perilaku UKM di Indonesia (Sahala Sianipar, 1999). Di satu sisi, feno-

mena pertumbuhan UKM sangat pesat dan sepiantas lalu tampak menggembirakan. Dilihat dari daya tahannya, berbagai hasil penelitian menunjukkan bahwa UKM relatif memiliki kekuatan untuk bertahan hidup dibandingkan dengan usaha besar dalam menghadapi guncangan (LP3E FE UNPAD dalam Surachman S., 2000). Selain itu, UKM juga dianggap mampu menyerap tenaga kerja yang besar dan lebih fleksibel terhadap perubahan. Namun sumbangan pada PDB masih rendah, sebagai akibat dari keuntungan yang diharapkan masih kecil. Akibatnya pertumbuhan Usaha kecil rentan terhadap kemajuan ekonomi secara makro.

II. Pengertian Wirausaha dan Perilaku Kewirausahaan

Istilah wirausaha/wiraswasta/ *entrepreneurship* merupakan istilah yang relatif baru. Istilah ini pada awalnya diperkenalkan oleh Schumpeter yang melihat bahwa keseluruhan proses dari perubahan ekonomi tergantung pada orang yang membuatnya terjadi. Saat ini istilah tersebut menjadi sangat populer di masyarakat secara umum. Hal tersebut disebabkan karena wirausaha memberikan kontribusi yang besar dalam mengantisipasi keterbatasan lahan usaha.

Geoffrey G. Meredith dalam bukunya yang berjudul *"Kewirausahaan, Teori dan Praktek"* yang dialihbahasa oleh Andre Asparsayogi, mengemukakan bahwa:

"Para wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat kesempatan-kesempatan bisnis;

mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan dari padanya dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses".

"Para wirausaha adalah individu-individu yang berorientasi kepada tindakan, dan bermotivasi tinggi yang mengambil risiko dalam mengejar tujuannya."

Berdasarkan definisi di atas, wirausaha merupakan orang-orang yang memiliki kemampuan secara intuitif dalam melihat dan mengelola setiap peluang yang ada, yaitu kesempatan usaha yang dimanfaatkannya untuk meraih keuntungan menuju kesuksesan. Oleh karena itu tingkah laku atau perilaku seseorang individu terbentuk karena adanya suatu interaksi antara seorang individu dengan lingkungannya.

Kewirausahaan pada dasarnya adalah semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang besar. Kewirausahaan merupakan suatu sikap yang lahir dari adanya kegiatan wirausaha. Kewirausahaan tersebut akan muncul apabila seseorang berani mengembangkan usaha dan ide-ide baru yang dimilikinya. Oleh karena itu inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*create*

new and different) melalui berfikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang.

Meskipun sampai sekarang belum ada terminologi yang persis sama tentang kewirausahaan (*entrepreneurship*), akan tetapi pada umumnya memiliki hakikat yang hampir sama yaitu merujuk pada sifat, watak, dan ciri-ciri yang melekat pada seseorang yang mempunyai kemampuan dan kemauan keras untuk mewujudkan gagasan-gagasan inovatif dalam usahanya. Istilah kewirausahaan sendiri berasal dari terjemahan "entrepreneurship", yaitu pengendalian perekonomian suatu bangsa (Soeharto Wirakusumo, 1997). Dan pendapat tersebut diperkuat oleh Roepke (1995) bahwa:

"Suatu bangsa akan berkembang secara ekonomis apabila bangsa tersebut memiliki wirausaha-wirausaha yang mempunyai kebebasan dan motif-motif yang mendorongnya untuk mengambil suatu keputusan yang bersifat kewirausahaan yang sebetulnya berarti mengadakan inovasi, yaitu mewujudkan gagasan-gagasan baru menjadi praktek"

Dari beberapa konsep kewirausahaan seperti dijelaskan di atas, ada enam hakikat penting kewirausahaan, yaitu: (1) Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses dan hasil bisnis. (2) Kewirausahaan adalah suatu kemampuan

untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different*). (3) Kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreativitas dan keinovasian dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha). (4) Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha (*start-up phase*) dan perkembangan usaha (*venture growth*). (5) Kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. (6) Kewirausahaan adalah mereka yang berani memutuskan untuk bersikap, berfikir dan bertindak secara mandiri, mencari nafkah dan berkarier dengan jalan berusaha di atas kemampuan sendiri, dengan cara yang jujur dan adil, jauh dari sifat-sifat kecurangan.

Setelah mengetahui arti dari perilaku dan kewirausahaan, maka dapat dirumuskan pengertian perilaku kewirausahaan yaitu aktivitas-aktivitas atau kegiatan-kegiatan dari seorang wirausaha yang dibangun oleh tiga ciri utama, yaitu inovasional, berani menanggung risiko serta berorientasi tugas dan hasil.

Geoffrey G. Meredith dalam bukunya *Kewirausahaan, Teori dan Praktek* (1995) mengemukakan ciri-ciri dan sifat-sifat yang memberikan sebuah profil dari wirausaha sebagai berikut :

Tabel 3
Ciri-ciri dan Watak Wirausaha

Ciri-Ciri	Watak
• Percaya diri • Berorientasi tugas dan hasil • Pengambil risiko • Kepemimpinan • Keorisinilan • Berorientasi ke masa depan	• Keyakinan, ketidaktergantungan, individualitas, optimisme • Kebutuhan akan prestasi, berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energitic, dan inisiatif. • Kemampuan mengambil risiko, suka pada tantangan. • Bertingkah laku sebagai pemimpin, dapat bergaul dengan orang lain, menanggapi saran-saran dan kritik. • Inovatif dan kreatif, fleksibel, punya banyak sumber, serba bisa, mengetahui banyak. • Pandangan ke depan, perspektif

Sumber: Geoffrey G. Meredith et al., 1995, *Kewirausahaan Teori dan Praktek*

III. Sikap dan Kepribadian Wirausaha

Inkeles seperti yang dikutip Suryana dalam bukunya *Kewirausahaan* (2003:29) mengemukakan bahwa kualitas manusia modern tercermin pada orang yang berpartisipasi dalam produksi modern yang dimanifestasikan dalam bentuk sikap, nilai, dan tingkah laku dalam kehidupan sosial. Ciri-cirinya meliputi keterbukaan terhadap pengalaman baru, selalu membaca perubahan sosial, lebih realistis terhadap fakta dan pendapat, berorientasi pada masa kini dan masa yang akan datang bukan pada masa lalu, berencana, percaya diri, memiliki aspirasi, berpendidikan dan mempunyai keahlian, respek, hati-hati, dan memahami produksi. Sedangkan menurut Kathleen L. Hawkins & Peter A. Turla (1986) pola tingkah laku kewirausahaan di atas tergambar pula dalam perilaku dan kemampuan sebagai berikut: (1) Kepribadian, aspek ini bisa diamati dari segi kreativitas, disiplin diri, ke-

percaya diri, keberanian menghadapi risiko, memiliki dorongan, dan kemauan kuat. (2) Hubungan, dapat dilihat dari indikator komunikasi dan hubungan antar personal, kepemimpinan, dan manajemen. (3) Pemasaran, meliputi kemampuan dalam menentukan produk dan harga, periklanan dan promosi. (4) Keahlian dalam mengatur, diwujudkan dalam bentuk penentuan tujuan, perencanaan, dan penjadwalan serta pengaturan pribadi. (5) Keuangan, indikatornya adalah sikap terhadap uang dan cara mengatur uang.

IV. Arti Penting Kewirausahaan

Wirausaha memberikan beberapa manfaat diantaranya:

- 1) Meningkatkan produktivitas.
- 2) Meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan menciptakan pekerjaan.
- 3) Menciptakan teknologi baru dan menciptakan produk dan jasa baru. Banyak wirausaha yang memanfaatkan peluang dengan menciptakan produk atau jasa

- baru. Kalaupun mereka masih mempertahankan produk lama, produk tersebut merupakan produk yang sudah diperbaiki. Wirausaha juga banyak yang mengembangkan teknologi baru untuk memproduksi barang
- 4) Mendorong inovasi. Meskipun biasanya tidak menciptakan sesuatu yang baru, tetapi mereka dapat mengembangkan metode atau produk yang inovatif.
 - 5) Membantu organisasi bisnis yang besar. Bisnis yang besar seringkali memperoleh komponen dari perusahaan kecil yang memproduksi komponen tersebut. Perusahaan besar tidak memproduksi barang tersebut karena tidak terlalu efisien memproduksi komponen yang kecil dengan pasar yang kecil.

Memasuki dasawarsa sekarang ini perkembangan lingkungan ekonomi dunia telah mengalami perubahan dengan cepat dan mengarah pada pematangan bentuk ekonomi pasar yang lebih terbuka. Di tengah situasi semacam itu persoalan yang akan dihadapi bangsa Indonesia adalah bagaimana kegiatan para pelaku ekonomi kita mampu mengikuti perubahan tersebut dan menciptakan daya saing tinggi dalam menghadapi pasar global. Salah satu faktor terpenting dalam mempersiapkan ketangguhan daya saing ekonomi nasional adalah peningkatan kualitas sumber daya manusia, terutama yang aktif sebagai pelaku ekonomi.

Salah satu upaya untuk mewujudkan kemandirian dan ketangguhan ekonomi nasional adalah melalui pengembangan, pemantapan sikap, perilaku dan kemampuan serta kewirausahaan. Karena dengan berkembangnya wirausaha-wirausaha nasional akan merupakan penggerak roda perekonomian nasional serta memacu pertumbuhan ekonomi nasional. Upaya ini perlu didukung oleh semua kalangan baik dari unsur pemerintah, masyarakat maupun dunia usaha secara terarah dan berkesinambungan.

V. Proses Kewirausahaan

Roopke (1995) mengemukakan bahwa proses kewirausahaan atau tindakan kewirausahaan (*enterpreuneurial action*) merupakan fungsi dari *property right* (PR), *competency/ability* (C), *incentive* (I), dan *external environment* (E).

Dengan demikian bahwa perilaku kewirausahaan dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Faktor-faktor tersebut yaitu hak kepemilikan (*property right*, PR), kemampuan/kompetensi (*competency/ability*, C), dan insentif (*incentive*), sedangkan faktor eksternalnya meliputi lingkungan (*environment*, E).

Ibnoe Soedjono juga mengemukakan bahwa "dalam kemampuan afektif (*affectif abilities*) mencakup sikap, nilai-nilai, aspirasi, perasaan, dan emosi yang kesemuanya sangat tergantung pada kondisi lingkungan yang ada, maka dimensi kemampuan afektif (*affective abilities*) dan kemampuan kognitif (*cognitive abilities*) merupakan bagian dari pendekatan

kemampuan kewirausahaan (*entrepreneurial*)".

Jadi dapat dikatakan bahwa kemampuan berwirausaha (*entrepreneurial*) merupakan fungsi dari perilaku kewirausahaan dalam mengkombinasikan kreativitas, inovasi, kerja keras, dan keberanian menghadapi risiko untuk memperoleh peluang. Faktor-faktor tersebut maka akan lahir perilaku kewirausahaan yang diantaranya meliputi kreativitas, inovasi, kerja keras serta keberanian dalam menghadapi risiko.

Pertumbuhan kewirausahaan sangat tergantung pada kemampuan pribadi, organisasi, dan lingkungan. Faktor lingkungan yang mempengaruhi pertumbuhan kewi-

rausahaan adalah pesaing, pelanggan, pemasok, dan lembaga-lembaga keuangan yang akan membantu pendanaan. Sedangkan faktor yang berasal dari pribadi adalah komitmen, visi, kepemimpinan, dan kemampuan manajerial. Selanjutnya faktor yang berasal dari organisasi adalah kelompok, struktur, budaya, dan strategi. Dengan demikian bahwa seorang yang berhasil dalam berwirausaha adalah orang yang dapat menggabungkan nilai-nilai, sifat-sifat utama (pola sikap) dan perilaku dengan bekal pengetahuan, pengalaman dan keterampilan praktis (*knowledge and practice*).

Tabel 4.
Ciri-ciri Pertumbuhan Kewirausahaan

TAHAP AWAL (START – UP)	TAHAP PERTUMBUHAN
A. Tujuan dan Perencanaan: • Kesenambungan tujuan dan rencana pokok (menciptakan ide-ide ke pasar) B. Sifat atau ciri-ciri kunci personal: • Memfokuskan pada masa yang akan datang dari pada masa sekarang usaha-usaha menengah diarahkan untuk jangka panjang. • Pengambilan risiko yang moderat dengan tingkat toleransi yang tinggi terhadap perubahan dan kegagalan. • Kapasitas untuk menemukan ide-ide inovatif yang memberi kepuasan kepada konsumen • Pengetahuan teknik dan pengalaman inovasi pada bidangnya. C. Sifat untuk desain: • Struktur pola yang sederhana dan luas dengan jaringan kerja komunikasi yang luas secara horizontal. • Otoritas pengambil keputusan dimiliki oleh wirausaha. • Informal dan sistem kontrol personal.	Tumbuh sederhana, efisien, orientasi laba, dan rencana langsung untuk mencapainya. Sama seperti pada tahap awal Sama seperti pada tahap awal Kapasitas untuk menempa selama pertumbuhan cepat, kemudian organisasi dan kemampuan berhitung. Pengetahuan manajerial dan pengalaman dengan menggunakan orang lain dan sumber daya yang ada. Struktur yang fungsional atau vertikal, akan tetapi saluran komunikasi informal sering digunakan. Mendelegasikan otoritas pengambilan keputusan kepada manajer level kedua. Kuasi formal (yaitu tidak terlalu kompleks atau bekerja sama) dalam beroperasi.

Sumber: Dr. Suryana, M. Si (2003:42)

VI. Langkah Menuju Keberhasilan Wirausaha

Dalam meraih keberhasilan usaha, seorang wirausaha tentu harus melalui tahap demi tahap.

Tahapan tersebut dimulai dari adanya ide untuk berusaha, proses, sampai pencapaian tujuan usaha.

Dan Steinhoff & F. Burgess dalam Suryana (2003) mengemu-

kakan beberapa karakteristik yang diperlukan untuk mencapai *the building-up of entrepreneurial success*, sebagai berikut:

1. mempunyai visi mencapai tujuan
2. dapat mengantisipasi risiko waktu dan uang
3. rencana, mengorganisir, dan menindaklanjuti
4. bekerja keras
5. membangun kepercayaan langganan, pegawai, supplier, dan yang lainnya
6. tanggung jawab untuk sukses

Berdasarkan pendapat di atas terlihat bahwa ada beberapa hal yang harus dimiliki seorang wirausaha agar berhasil dalam menjalankan usahanya, yaitu *Pertama*, dia harus memiliki visi dan tujuan dari usaha yang sedang dirintisnya tersebut. *Kedua*, setelah usahanya berjalan, maka dia harus mampu atau waspada untuk mengantisipasi risiko yang mungkin timbul, baik dari segi waktu ataupun dari segi keuangan. *Ketiga*, mampu merencanakan segala sesuatu yang akan dilakukan, mengorganisasikan pegawai serta menindaklanjuti setiap masalah atau kesempatan yang ada. *Keempat*, yaitu mau bekerja keras.

VII. Keberhasilan Profit

Penilaian keberhasilan suatu usaha salah satunya bisa dinilai dengan besarnya pendapatan. Dalam pengertian ekonomi dikenal berbagai macam konsep pendapatan, hal tersebut tergantung dari sudut mana kita memandangnya. Adapun yang dimaksud pendapatan setiap individu, yaitu pendapat-

an yang diterima oleh seorang pengusaha yang sering disebut juga laba pengusaha. Gardner Ackley (1986:34) mengemukakan pengertian dari pendapatan individu/seseorang sebagai berikut:

"Pendapatan seorang individu dapat didefinisikan sebagai jumlah penghasilan yang diperoleh dari jasa-jasa produksi yang diserahkan pada suatu waktu tertentu atau yang diperolehnya dari harta kekayaannya. Pendapatan nasional tidak lebih dari penjumlahan dari semua pendapatan individu"

Teori Dinamis dari J. Schumpeter, Profit terdapat pada kehidupan perekonomian yang dinamis dan diperoleh oleh pengusaha yang dinamis pula. Pengusaha-pengusaha yang dinamis yang disebut juga sebagai *captain of entrepreneur*, yaitu pengusaha pionir, yang berani menempuh jalan baru, menggunakan teknik baru dan mencoba metode-metode produksi baru, maka pada mereka akan diterima keuntungan-keuntungan mendahului pengusaha pengusaha yang lainnya. Mereka akan menerima super normal profit, sedang pengusaha-pengusaha lainnya hanya normal profit saja. Baru dalam jangka yang lama, maka pengusaha-pengusaha lainnya akan mencontohnya untuk menggunakan teknik dan metode produksi baru. Dengan demikian maka super normal profit akan hilang. Sedangkan Profit sebagai Premi risiko dari F. Knight di dalam bukunya *"Risk Uncertainty and Profit"* mengemukakan tentang profit dihubungkan dengan ketidakpastian. Oleh karena itu, maka pengusaha harus mempunyai

"perfect for seight". Untuk keberaniannya menanggung risiko dan pandangannya yang tajam tentang masa datang, maka sudah seharusnya mereka menerima penggantian atas kecakapannya.

Dengan pikiran tersebut keberhasilan profit sangat ditentukan dari kemampuan wirausahanya, keberanian menanggung resiko merupakan pandangan masa depan, sehingga Usaha kecil dapat mengembangkan diri dalam persaingan global dan mengembangkan diri dalam menciptakan iklim daya saing baik. Tentu keberhasilan tersebut diharapkan mampu meminimalkan tingkat resiko dengan menganalisis pola ketidakpastian masa depan dengan baik.

VIII. Karakteristik Pelatihan Sukses Wirausaha

Dewasa ini banyak orang yang mendirikan usaha baru baik itu usaha besar ataupun kecil. Dalam

menjalankan kegiatan usahanya tersebut, ada orang yang mampu bertahan bertahun-tahun bahkan ada orang yang hanya bertahan dalam sesaat saja. Penyebab utama yang menjadikan seseorang mampu bertahan dalam menjalankan usahanya itu bukanlah karena modal uang yang besar, tetapi tergantung pada orang yang membuat usaha itu terjadi, artinya bahwa wirausaha itu sadar dan tahu usaha apa yang sedang dikelolanya, sehingga dia tahu apa yang seharusnya dilakukan terhadap usahanya itu.

Untuk itu usaha sadar melalui proses pelatihan yang berkelanjutan membentuk seorang wirausaha yang mampu meraih profit yang didasarkan pada pemikiran David E. Rye (1995) dalam bukunya "The Vest-Pocket Enterpreuneur" penulis memberikan beberapa karakteristik sukses pelatihan seorang wirausaha, yaitu:

Tabel 5.
Karakteristik Pelatihan Sukses Wirausaha

Karakteristik Sukses Seorang Wirausahawan	
Karakteristik Sukses	Pelatihan Wirausaha
• Pengenalan diri • Mengusahakan diselesaikannya urusan • Semangat Usaha • Mengelola dengan sasaran • Menganalisis kesempatan • Pengendali pribadi dan resiko • Pemikir kreatif • Pemecah masalah • Pemikir objektif	• Praktek mengendalikan paham visi dan misi • Orientasi aktivitas yang menunjukkan kemajuan Tujuan • Membangkitkan motivasi diri sendiri dengan hasrat yang tinggi untuk berhasil • Identifikasi memahami masalah • Membuat saluan memahami agar mencapai sasaran • Mereka akan menganalisis semua pilihan untuk memastikan kesuksesannya dan meminimalkan risiko • Membangun pentingnya ketidakpastian untuk keberlangsungan usahanya • Membuat dan berusaha meraih profit dengan cara yang lebih baik • Mereka akan selalu melihat pilihan-pilihan dalam memecahkan masalahnya • Mereka tidak takut untuk mengakui jika mereka salah

Berdasarkan karakteristik pelatihannya kesuksesan di atas, penulis menyimpulkan bahwa seorang wirausaha yang ingin berhasil

dalam usahanya harus memiliki sikap mental yang positif sehingga nantinya akan tampak pada hasil pengelolaan usahanya. Selain

mengalami kesuksesan, seorang wirausaha juga tentu berpotensi untuk mengalami kegagalan. Rye (1995) menyatakan alasan-alasan mengapa wirausahawan mengalami kegagalan yang diuraikan dalam tabel berikut:

Berikut ini diuraikan sebuah analisa mengenai kegagalan wirausaha dan cara mengatasinya dengan berbagai kemungkinan yang terjadi di pasar.

Tabel 6.
Sebab-Sebab Utama Kegagalan
Wirausaha dan Cara Mengatasinya

Sebab Kegagalan	Alasan Kegagalan	Cara Mengenali	Cara Mengatasi
Pasar Jenuh	Terlalu banyak pesaing menawarkan produk dan jasa yang sama	Pelanggan lihat-lihat tetapi tidak membeli	Adanya periklanan yang unik dan diskon harga
Tidak ada pembeli	Lokasi buruk, harga tinggi atau kualitas buruk	Laporan pendapatan menunjukkan laba merosot atau bahkan mengalami kerugian	Harus mencari tahu keinginan spesifik pembeli (survei pembeli)
Gagal melakukan perubahan	Pemilik menjadi puas diri	Penjualan lambat dan mengalami kemerosotan dengan cepat	Laksanakan program baru secara berulang-ulang
Kurang pengetahuan	Mengakibatkan kinerja manajemen yang buruk	Kekeliruan yang terus menerus terjadi dalam bidang pengetahuan yang lemah	Laksanakan pelatihan
Kekurangan modal	Perencanaan keuangan yang buruk	Selalu kekurangan uang	Kurangi pengeluaran dan pantau terus arus kas
Suku bunga tinggi	Rencana keuangan yang buruk	Laporan-laporan berita keuangan	Kurangi peminjaman dan laksanakan kebijakan kredit ketat
Tidak ada rencana bisnis	Manajemen buruk	Selalu terperangkap oleh kejutan bisnis	Kembangkan dan laksanakan suatu rencana bisnis

Sumber: David E. Rye (1995)

IX. Hubungan Perilaku Kwirausahaan dengan Keberhasilan Profit

Perilaku seseorang dalam menghadapi suatu keadaan tertentu membawa pengaruh pada apa yang dikerjakannya, baik berupa hasil maupun orientasi pengembangan dalam usahanya. Hal ini tercermin dalam motivasi yang timbul dalam diri wirausaha

tersebut sebagai pendorong untuk terus maju. Mc. Clelland (1974) mengemukakan bahwa beberapa sikap dan tingkah laku manusia, dipenuhi oleh kebutuhan-kebutuhan yang ada dalam dirinya. Dalam konsepnya mengenai motivasi, dalam diri individu terdapat tiga kebutuhan pokok yang mendorong tingkah lakunya. Konsep tingkah

laku dikenal dengan "*Social Motives Theory*" Adapun kebutuhan yang dimaksudkan teori tersebut adalah: (1) Need for achievement (2) Need for affiliation (3) Need for power. Hal yang paling mendasari perilaku kewirausahaan dalam mencapai keberhasilan usahanya adalah kebutuhan akan prestasi (need for achievement), karena prestasi ini adalah titik tolak dari pencapaian sukses. Sukses itu adalah bagian penting meraih profit. Oleh karena itu kebutuhan erat hubungannya dengan pekerjaan dan mengarahkan tingkah laku pada usaha untuk mencapai prestasi tertentu. Usaha kecil memiliki peluang mengembangkan perilaku wirausaha dengan baik, sehingga sukses profit yang diharapkan mampu mengembangkan community base Industry. Untuk itu kemampuan wirausaha di kalangan Usaha kecil yang dimaksudkan adalah strategi pengelolaan dan pengendalian keuangan dengan baik berarti sukses profit dapat diraih. Jadi jika barang banyak terjual maka penghasilan akan meningkat pula, dan penghasilan yang meningkat merupakan pencerminan dari kinerja setiap penjual yang merupakan kombinasi dengan faktor-faktor lingkungan (ekologis) yang membentuk ciri khas dalam setiap perilaku kerja wirausaha, baik dalam proses maupun hasil yang telah dicapainya.

X. Penutup

Sejarah mencatat Usaha kecil di Indonesia, merupakan basis ekonomi rakyat yang dapat cepat

bangun kembali, fleksibilitas tinggi, pengelolaan sederhana dan mampu menyesuaikan diri dengan bahan baku lokal dengan kondisi ekonomi sekarang. Berdasarkan uraian tersebut maka diperoleh suatu gambaran yang jelas bahwa setiap individu yang mendasari tingkah lakunya dengan kebutuhan akan prestasinya akan menimbulkan ciri-ciri sebagai berikut: a. berusaha melakukan sesuatu dengan cara-cara yang baru dan kreatif, b. mencari feed back (umpan balik), c. memilih risiko yang moderat dan d. mengambil tanggung jawab pribadi atas perbuatan-perbuatannya. Keberhasilan wirausaha menunjukkan keberhasilan meraih profit sebagai bentuk meraih sikap positif yang harus terus dikembangkan secara berkesinambungan.

Sikap mental positif dimiliki oleh wirausaha dalam mengelola usahanya, maka motif yang mendasarinya akan membentuk suatu perilaku yang mendorong wirausaha tersebut terus maju dan meraih keberhasilan profit yang diinginkan. Jelas pelatihan perilaku sukses wirausaha memegang peranan penting bagi seorang pengusaha guna mencapai keberhasilan profit. Dengan kesimpulan bahwa apabila seorang pengusaha memiliki perilaku kewirausahaan yang tinggi, maka pengusaha tersebut akan dapat meningkatkan keberhasilan profitnya dengan baik.

Daftar Pustaka

- Geoffrey G. Meredith et.al. (2000), *Kewirausahaan: Teori dan Praktek*, Ppm, Pusaka Binaman Pressindo, Jakarta
- Spencer, Lyne, Jr., (1993) *Competence at Work: Model for superior performance*, John wiley and Sons, Toronto
- S. Munawir (1989), *Analisa Laporan Keuangan*, Liberty, Yogyakarta
- Suryana (1999), *Pengaruh latar belakang profesional dan sistem nilai serta kemodernan kewirausahaan terhadap daya hidup perusahaan*, Disertasi, Program Pascasarjana Universitas Padjadjaran Bandung
- Suryana (2003) *Kewirausahaan*, Salemba Empat, Jakarta
- Tarsis Tarmudji (1997), *Prinsip-prinsip wirausaha*, Liberty, Yogyakarta
- Tin Agustin Karnawati (1999), *Analisis Variabel-variabel yang mempengaruhi kinerja usaha industri kecil pengolahan makanan di Kotamadya Malang*, Tesis, Universitas Brawijaya, Malang
- Tiktik Sartika P. dan Abd. Rachman S. Ekonomi; *Skala Kecil/menengah dan Koperasi*, GI, Jakarta 2002
- Umu Hilmy, Sukarmi, Rachmad Safa'at (1997), *Kemandirian wanita yang bekerja sebagai pedagang di pasar tradisional Kabupaten Bangkalan*, Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial, vol 9 no
- Undang-Undang no 9/ 1995 tentang Usaha Kcil, (1996), Cv. Eko Jaya, Jakarta
- Wasis (1992), *Pengantar Ekonomi Perusahaan*, Alumni, Bandung
- Weston, J Fred and Thomas E. Copeland (1992), *Managerial Finance*, The Dryden Press International Ed., Florida.

Biodata Penulis

Drs. Ikaputera Waspada, MM
Staf Pengajar Program Ekonomi Koperasi FPIPS UPI