

**Pembangunan Kewirausahaan Sebagai Salah Satu Alternatif
Penting Mengatasi Tantangan Hidup**

Bambang Satrio Nugroho ⁵⁾

Abstrak

Pengembangan dunia wirausaha sedang pesat-pesatnya dilaksanakan oleh pemerintah. Terbukti dengan semakin besarnya dana yang digulirkan pemerintah untuk membantu pengembangan usaha, terutama UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). Dengan harapan dapat menjadi salah satu alternatif solusi bagi pengurangan angka pengangguran yang semakin meningkat. Dan menjadi satu alternatif penting bagi siapapun, terutama mahasiswa sebagai sumber penghasilan yang juga bermanfaat bagi orang lain.

I. PENDAHULUAN

Telah 60 tahun lebih Negara Indonesia merdeka, namun pembangunan rasanya baru dinikmati oleh segelintir orang dari elemen bangsa ini. Masih banyak elemen bangsa yang lain, yang belum merasakan pembangunan yang telah dilaksanakan pemerintah Indonesia selama lebih dari 60 tahun ini. Ditambah lagi dengan semakin meningkatnya berbagai permasalahan yang dihadapi bangsa dan Negara ini. Antara lain dengan bertambahnya angka kemiskinan di Indonesia, begitu pula dengan semakin tingginya angka pengangguran.

Beberapa tahun yang lalu (tahun 1998) Negara kita juga dihantam oleh krisis moneter diikuti oleh krisis ekonomi dan terus berlanjut ke krisis multidimensional, semakin memperparah keadaan ini. Dan tampaknya semakin tahun justru bertambah parah. Pemerintah semakin kesulitan mengendalikan harga-harga kebutuhan pokok masyarakat, sehingga makin memperlebar jurang pemisah antara yang kaya dengan yang miskin. Pihak yang kaya semakin bertambah kaya, karena menguasai kapital (modal) yang besar untuk mengembangkan berbagai usahanya. Sedangkan yang miskin semakin kesulitan memenuhi kebutuhan pokoknya sehari-

⁵⁾ Staf Pengajar STMIK Sinar Nusantara Surakarta

hari karena semakin tingginya harga barang-barang yang dibutuhkan.

Berbagai permasalahan yang berkaitan dengan perekonomian negara ini sudah semakin rumit, dan ternyata pemerintah sendiri semakin kesulitan untuk mengatasinya satu demi satu. Bahkan permasalahan pengangguran yang semakin membengkak seperti sudah tidak mendapat perhatian penuh dari pemerintah lagi. Ini dapat kita lihat dari banyaknya perusahaan-perusahaan milik negara (BUMN) yang dijual ke pihak swasta baik asing maupun dalam negeri (privatisasi). Sehingga masalah pengangguran seolah-olah berusaha dialihkan dari tanggung jawab pemerintah (negara) ke tangan pihak swasta. Saat ini penurunan angka pengangguran dapat dilakukan pemerintah antara lain dengan membuka lowongan CPNS (Calon Pegawai Negeri Sipil) sebanyak-banyaknya. Sehingga menjadi PNS, untuk saat ini benar-benar menjadi keinginan bagi sebagian besar pelajar dan mahasiswa, dengan alasan berbagai fasilitas dan kemudahan yang bisa didapatkan.

Namun perlu diingat, bahwa pada negara-negara yang telah maju perekonomiannya ternyata sebagian besar pembangunan diperoleh dari SDM (Sumber Daya Manusia) berkualitas yang sukses menjalankan bisnis atau usahanya. Negara kita adalah negara yang kaya akan Sumber Daya Alam dan Mineral. Namun hal ini ternyata tidak membuat rakyatnya kaya raya dan sejahtera. Karena sebagian besar kekayaan SDA itu hanya dikelola dan dinikmati oleh sebagian kecil perusahaan dan pengusaha yang memiliki modal besar untuk mengolah SDA tersebut. Bahkan banyak yang merupakan perusahaan dan pengusaha asing, sehingga hasil kekayaan alam kita justru lebih besar dinikmati oleh orang asing, dibandingkan oleh rakyat kita sendiri. Ini merupakan salah satu hal penting yang perlu mendapat perhatian kita, bagaimana caranya agar kita dapat mengelola sendiri kekayaan alam kita, dan menikmati hasilnya untuk kesejahteraan seluruh rakyat Indonesia.

II. PERUMUSAN MASALAH

Permasalahan yang akan diangkat dalam tulisan ini adalah mengenai pembangunan dunia wirausaha dan preferensi mahasiswa STMIK Sinar Nusantara, khususnya yang mengambil mata kuliah Kewirausahaan, dalam menggeluti dunia wirausaha

(*entrepreneurship*). Karena telah menjadi tren selama ini, bahwa bila sudah lulus kuliah maka saatnya mencari kerja sebagai pegawai atau karyawan, baik pada instansi pemerintah maupun swasta. Masih sedikit sekali yang setelah lulus, berencana untuk membuka usaha atau berwirausaha mandiri. Dari survey informal yang telah dilakukan pada beberapa kelas yang mengikuti kuliah Kewirausahaan, lebih dari 70% mahasiswa berencana untuk mencari pekerjaan sebagai karyawan atau pegawai pada berbagai instansi. Sehingga masih sangat kecil jumlah mahasiswa yang berminat untuk berwirausaha. Disamping itu apa saja hal-hal yang dapat memberikan sumber ide atau inspirasi untuk memulai suatu usaha. Dan bagaimana cara yang paling mudah untuk memulainya.

III. TUJUAN & MANFAAT

Tujuan dari tulisan ini adalah mengetahui dan menguraikan hal-hal yang menjadi penghambat atau masalah bagi mahasiswa untuk mulai berwirausaha terutama setelah lulus kuliah. Kemudian memberikan beberapa alternatif solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut. Agar dapat meningkatkan semangat dan lebih memotivasi mahasiswa untuk tidak terlalu tergantung atau berharap mendapatkan pekerjaan saja. Serta bermanfaat bagi masyarakat, terutama dalam mengurangi jumlah pengangguran. Karena sebagian besar wirausahawan memerlukan bantuan dari orang lain (karyawan) dalam melaksanakan aktivitas usahanya. Hal-hal yang biasanya menjadi penghambat atau masalah pada seseorang yang akan berwirausaha pada umumnya sebagai berikut: Modal, Resiko, Persaingan, Kemampuan Menjual, dan Relasi Bisnis.

Sedangkan ada beberapa cara yang dapat membuat dan memotivasi seseorang agar lebih mudah dalam memulai aktivitas usaha (bisnis). Antara lain dengan mengembangkan potensi, minat, bakat dan hobby yang dimilikinya.

IV. PEMBAHASAN

Disini akan dibahas dan diulas permasalahan yang menghambat keberanian seseorang dalam berwirausaha tersebut.

a) Modal

Biasanya permasalahan modal ini berkaitan dengan modal berupa dana/uang (financial), padahal dalam setiap

perintisan usaha (memulai usaha) tidak selalu membutuhkan modal uang tersebut, apalagi dalam jumlah besar. Modal utama yang sebenarnya paling diperlukan adalah keinginan, kemauan, semangat serta kepercayaan. Karena dengan modal keinginan atau niat yang kuat, maka segala halangan dan rintangan akan semakin mudah diatasi. Disamping itu dengan modal kepercayaan akan lebih memudahkan dalam memulai usaha. Terutama yang berkaitan dengan jual beli barang. Oleh karena dengan modal kepercayaan ini, kita dapat menjualkan barang orang lain dulu, baru kemudian membayarnya bila sudah lunas.

Sedangkan untuk jenis usaha jasa, pada umumnya memerlukan lebih sedikit modal yang berupa uang (dana). Namun lebih banyak dibutuhkan pengetahuan dan pengalaman serta keahlian dan ketrampilan dari pengusaha tersebut.

b) Risiko

Risiko adalah bahaya yang dapat terjadi akibat sebuah proses yang sedang berlangsung atau kejadian yang akan datang. Dalam bidang asuransi, risiko dapat diartikan sebagai suatu keadaan ketidakpastian, di mana jika terjadi suatu keadaan yang tidak dikehendaki dapat menimbulkan suatu kerugian.

Risiko yang paling sering dikhawatirkan oleh calon-calon pewirausaha, biasanya adalah Risiko Kerugian atau Kegagalan. Umumnya mereka tidak ingin menanggung risiko yang terlalu besar terutama berkaitan dengan dana/financial atau tidak berani spekulasi untuk mengambil risiko. Tetapi pada dasarnya Risiko sudah terbiasa kita ambil. Bila kita sadari dalam setiap sendi kehidupan kita saja, selalu kita dapati berbagai halangan atau risiko yang selalu mengikuti. Namun yang perlu kita perhatikan adalah bagaimana caranya kita dapat memperkirakan dan mengelola risiko yang akan kita hadapi tersebut menjadi serendah-rendahnya, dengan mempergunakan segala daya upaya yang kita miliki. Sehingga kita menjadi lebih siap dalam menjalani usaha dan berbagai risikonya.

c) Persaingan

Hal lain yang biasanya dikhawatirkan oleh calon-calon pengusaha adalah mengenai ketatnya persaingan dengan sesama pebisnis lainnya. Terlebih bila sudah ada bisnis serupa yang

berdiri lebih dulu, sehingga seolah-olah menjadi pengekor atas kesuksesan usaha yang lainnya. Sebenarnya masalah persaingan ini juga sudah merupakan hal yang biasa kita hadapi dalam kehidupan kita sehari-hari. Sejak kecil kita sudah terbiasa hidup dengan persaingan. Setelah memasuki masa sekolah, maka kita pun semakin terbiasa dengan persaingan menjadi siswa dengan prestasi terbaik.

Dalam hal persaingan usaha pun juga demikian, ini merupakan sesuatu yang tidak mungkin dihindari. Karena bila ada suatu usaha (bisnis) yang terlihat cukup menguntungkan, maka akan banyak orang-orang yang ikut-ikutan untuk mencoba peruntungan pada usaha atau bisnis tersebut. Ini akan menimbulkan jumlah pesaing usaha yang semakin banyak. Namun yang harus diperhatikan adalah, jadikan persaingan ini sebagai arena untuk mengasah keterampilan dan kejelian kita dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen (masyarakat). Sehingga yang muncul adalah persaingan yang sehat, dimana masing-masing berusaha memberikan pelayanan (servis) dengan kualitas yang semakin baik kepada konsumen, dan akhirnya masyarakat juga yang diuntungkan. Bukan dengan mengadakan persaingan yang tidak sehat, saling menjatuhkan, menjelek-jelekkan dan menghina antara satu pengusaha dengan pengusaha yang lainnya. Ini hanya akan menambah kebingungan dan tidak memberi manfaat yang besar bagi masyarakat.

d) Kemampuan Menjual

Hal lain yang menjadi permasalahan umum bagi seorang calon pengusaha biasanya adalah dalam Kemampuan Menjual (*marketing skill*). Banyak sekali calon pengusaha, yang terganjal untuk menjadi seorang pengusaha, karena tidak memiliki *marketing/selling skill*. Hal ini berkaitan erat dengan kemampuan seseorang dalam menawarkan produk apapun baik barang ataupun jasa. Sebenarnya kekuatan utama dalam melakukan kegiatan berwirausaha adalah proses penjualan ini. Dimana dalam hal ini kita harus berusaha agar orang lain mau melakukan apa yang kita inginkan, atau dengan kata lain berusaha agar orang lain mau membeli apa yang kita tawarkan. Semua orang pasti pernah melakukan kegiatan penjualan, baik secara langsung maupun tidak langsung, disadari ataupun tidak.

Karena walaupun seseorang ingin bekerja menjadi karyawan atau pegawai, dia harus mampu menjual keahlian, keterampilan dan kepandaian yang dia miliki, agar diterima di lembaga atau perusahaan tempat dia melamar pekerjaan.

e) Relasi Bisnis

Banyak orang yang tidak berani memulai wirausaha dikarenakan tidak memiliki banyak relasi (hubungan bisnis). Padahal setiap orang pasti memiliki relasi. Maksudnya, relasi disini bisa saja berasal dari hubungan keluarga, kerabat, teman, sahabat dan lain sebagainya. Yang mana mereka tentunya ada yang memiliki potensi usaha/bisnis yang dapat dikembangkan bersama-sama. Semakin banyak kita memiliki teman dan berhubungan dengan orang baru, akan semakin banyak pula ide-ide dan peluang bisnis yang akan kita temui. Akan lebih mudah memulai dan menjalankan usaha bila bersama-sama dengan orang lain. Selain mengatasi masalah menjadi lebih mudah, satu dengan yang lainnya dapat saling memotivasi agar bisa sukses bersama-sama.

Dalam kaitannya dengan cara yang termudah untuk memulai/merintis usaha baru, ada beberapa cara. Namun yang paling mudah adalah dengan mengembangkan hobby atau minat yang kita miliki. Setiap orang umumnya memiliki hobby atau kebiasaan yang sering dilakukan ketika memiliki waktu luang. Menurut Marcell Vlaandere “Mengubah hobby menjadi pekerjaan atau usaha merupakan hal terbaik yang bisa dilakukan oleh semua orang”. (M.Musrofi, 2006, 55). Karena dengan berwirausaha melalui pengembangan hobby, kita sudah memiliki modal untuk mencintai aktivitas usaha kita sendiri. Ini merupakan suatu modal penting. Sebagai contoh, seseorang yang memiliki hobby memasak, bisa mengembangkan usaha berupa warung makan, katering, restoran dan lain-lain yang masih berhubungan dengan dunia masakan. Contoh lain, seseorang yang memiliki hobby membaca, bisa mengembangkan usaha perpustakaan, toko buku, penerbitan dan percetakan. Serta masih banyak contoh pengembangan usaha dengan memanfaatkan hobby dan minat yang dimiliki.

Alternatif lain yang dapat dijadikan sebagai acuan dalam berwirausaha adalah dengan menggeluti dunia

technopreneurship. Hal ini masih tergolong baru dan peluangnya masih terbuka lebar bagi siapapun. **Technopreneurship**, sebenarnya istilah ini berasal dari kata *technology* dan *entrepreneurship*. Mengapa Technopreneurship? Karena berbasiskan IT (*Information Technology*), maka disini kita ingin mengenalkan sebuah wawasan wirausaha dengan IT sebagai dasarnya. Namun, bukan berarti wirausahanya harus di bidang IT. Mudah-mudahan ini nanti akan menjadi salah satu alternatif pilihan calon wirausahawan baru yang tertarik untuk menggeluti dunia wirausaha.

V. KESIMPULAN

Di tengah kondisi masyarakat dengan daya jual yang rendah seperti saat ini, mahasiswa lulusan perguruan tinggi (PT) hendaknya harus mampu menunjukkan kiprahnya. Mereka harus menjadi salah satu kunci penyelesaian masalah. Bukan menambah permasalahan bagi bangsa dan negara ini, dengan menjadi pengangguran sukarela sebagai akibat terlalu lama mencari dan menunggu panggilan kerja.

Agar hasil yang diperoleh lebih baik lagi, maka perlu adanya penanaman jiwa-jiwa wirausaha, dan harus dipantau. Istilahnya harus dilakukan *brain wash* atau *brain storming*. Diharapkan dari usaha tersebut nantinya penyakit-penyakit yang membuat orang merasa gagal dapat dihilangkan.

Inti dari kewirausahaan adalah berfikir kreatif dan inovatif dalam melihat segala permasalahan yang muncul di masyarakat. Karena dunia bisnis umumnya berusaha merespon dan memenuhi hal-hal yang menjadi kebutuhan bagi masyarakat. Maka dengan kerangka berfikir yang kreatif dan inovatif, kita dapat mengembangkan segala potensi yang ada pada diri dan lingkungan kita, menjadi suatu bentuk usaha yang produktif yang bermanfaat tidak hanya bagi diri sendiri namun juga masyarakat sekitar kita.

VI. DAFTAR PUSTAKA

M. Musrofi, **Kunci Sukses Berwirausaha**, Elex Media Komputindo, Jakarta, 2006.

Suryana, Dr.,MSi., **Kewirausahaan**, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2001.

www.wikipedia.com

<http://www.its.ac.id/berita.php>