

# Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan

Oleh : Anif Jamaluddin

## Latar Belakang

Berdasar data Badan Pusat Statistik (BPS), jumlah angkatan kerja di Indonesia pada Agustus 2009 mencapai 113,83 juta orang, bertambah 90 ribu orang dibandingkan jumlah angkatan kerja Februari 2009 sebesar 113,74 juta orang atau bertambah 1,88 juta orang dibanding Agustus 2008 sebesar 111,95 juta orang. Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) di Indonesia pada Agustus 2009 mencapai 7,87 persen, bahkan mereka yang lulus perguruan tinggi semakin sulit mendapatkan pekerjaan karena tidak banyak terjadi ekspansi kegiatan usaha. Ekspansi perusahaan internasional ke Indonesia mulai berkurang, disebabkan oleh faktor upah buruh, kondisi politik, keamanan, regulasi pemerintah dll. Selain faktor ekspansi, industri juga melakukan efisiensi kerja, dengan otomatisasi sehingga mengurangi penggunaan tenaga kerja.

Dalam keadaan seperti ini, masalah pengangguran termasuk yang masyarakat berpendidikan tinggi akan berdampak negatif terhadap stabilitas sosial dan kemasyarakatan. Kondisi tersebut di atas didukung pula oleh kenyataan bahwa sebagian besar lulusan Perguruan Tinggi adalah sebagai pencari kerja (*job seeker*) daripada pencipta lapangan pekerjaan (*job creator*). Hal ini bisa jadi disebabkan karena sistem pembelajaran yang diterapkan di berbagai perguruan tinggi saat ini lebih terfokus pada bagaimana menyiapkan para mahasiswa yang cepat lulus dan mendapatkan pekerjaan, bukannya lulusan yang siap menciptakan pekerjaan. Salah satu cara untuk menyelesaikan permasalahan ini adalah dengan mengajarkan pendidikan wirausaha (*entrepreneur*) sejak dini termasuk pula pada mahasiswa. Sehingga diharapkan muncul lulusan yang berjiwa menciptakan lapangan pekerjaan, tidak hanya lulusan yang siap untuk bekerja.

Tahun 2010 ini akan menjadi tantangan tersendiri, dengan dimulainya *ASEAN-China Free Trade Agreement (ACFTA)*, sehingga diperlukan strategi yang tepat untuk selamat dan memenangkan persaingan. Menurut Rhenald Kasali

pakar manajemen, Tahun 2010 ini akan menjadi ” *The Years of Entrepreneur*” (Kontan, 2010).

Akhir-akhir ini salah satu bank nasional terbesar, memberikan perhatian khusus untuk *entrepreneur* muda, dengan memberikan beasiswa, kompetisi *business plan*, pendampingan wirausaha serta penyusunan modul kewirausahaan (Media Indonesia, 2010). Ada juga beberapa tokoh pengusaha telah membentuk beberapa lembaga pendidikan dan pelatihan untuk calon-calon wirausahawan atau menumbuhkan jiwa kewirausahawan misalkan Ciputra dengan Universitas Ciputra, Purdie S Chandra dengan *Entrepreneur University* dan masih banyak lagi pelatihan dan buku-buku tentang *enterprenur*.

Departemen Pendidikan Nasional telah mengembangkan berbagai kebijakan dan program untuk mendukung terciptanya lulusan perguruan tinggi yang lebih siap bekerja dan menciptakan pekerjaan. Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) dan *Cooperative Education* (Co-op) telah banyak menghasilkan alumni yang terbukti lebih kompetitif di dunia kerja, dan hasil-hasil karya invosi mahasiswa melalui PKM potensial untuk ditindaklanjuti secara komersial menjadi sebuah embrio bisnis berbasis Ilmu Pengetahuan, Teknologi dan Seni (Ipteks). Ada juga Program Mahasiswa Wirausaha (*Student Entrepreneur Program*) yang merupakan tindak lanjut PKM dan Co-op, diharapkan untuk menjembatani para mahasiswa memasuki dunia bisnis rill melalui fasilitasi *start-up bussines*.

### **Pilihan untuk Berusaha**

Kita dilahirkan ke dunia ini selalu dihadapkan untuk memilih, dan pilihan yang terbaik adalah yang selalu kita harapkan, dan untuk mencapai pilihan tersebut kita harus berusaha. QS : Ar Ra’du : 11 ” *Sesungguhnya Allah tidak mengubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri*”. Dan hampir tiap hari, kita juga berdoa untuk dijauhkan dari kekafiran dan kefakiran.

Untuk memenuhi kebutuhan hidup, kita selalu terfokus untuk akan bekerja dimana, jadi apa, diperusahaan internasional, PNS, BUMN dll. Pertanyaan seperti itu yang selalu muncul di sekeliling kita, jarang sekali yang bertanya sudah

membuat perusahaan berapa atau berdagang apa. Mental kita selalu dibentuk untuk menjadi pekerja atau meminta pekerjaan. Sedangkan mental untuk menciptakan atau memberikan pekerjaan belum mulai terbentuk. Jadi mari kita ubah sudut pandang kita, dari meminta menjadi memberi.

Mencari pekerjaan (bekerja untuk orang lain) dan memberikan pekerjaan (berwirausaha) adalah sebuah pilihan, menurut Agus Martowardojo, CEO Bank Mandiri "Baik menjadi sarjana lalu mencari kerja, tetapi lebih baik menjadi sarjana dan mandiri kemudian menciptakan lapangan kerja bagi diri sendiri dan orang lain".

Masyarakat kita cenderung memilih menjadi karyawan (pekerja), baik swasta ataupun pegawai pemerintah dikarenakan cukup nyaman, adanya jaminan sosial dan kesehatan, jam kerja tertentu, sebulan sekali akan dapat gaji dari pemilik perusahaan atau kantor. Sedangkan *entrepreneur* kebalikannya, dipikir tidak nyaman, gaji belum tentu terima setiap bulan, jam kerja yang tidak menentu. Analisa sesaat itulah yang biasa dipergunakan, padahal kita tidak pernah berpikir lebih jauh, ketika kita terjun sebagai wirausahawan akan lebih besar manfaatnya, karena kita akan lebih banyak memberi daripada menuntut. Wirausaha akan memberikan gaji pada pekerjanya bukan menuntut kenaikan gaji. Menurut Ciputra, seorang yang berjiwa usaha berani mengubah kotoran dan rongsokan menjadi emas.

### **Membangun *entrepreneur***

Untuk mulai membangunkan jiwa *entrepreneur* pada diri kita, dapat dimulai dengan membaca atau mengenal jenis usaha dari majalah, internet surat kabar dll, dapat juga dengan membaca biografi atau kisah sukses pengusaha, atau juga dengan mengikuti kursus-kursus, observasi langsung dengan pelaku bisnis.

Ada beberapa faktor yang menyebabkan seseorang merintis usahanya :

1. Faktor keluarga pengusaha
2. Sengaja terjun menjadi pengusaha
3. Kerja sampingan ( Iseng )
4. Coba-coba
5. Terpaksa

Jiwa wirausaha atau *entrepreneur* dapat muncul pada diri seseorang dikarenakan oleh beberapa faktor :

- *Necessity Entrepreneur* yaitu menjadi wirausaha karena terpaksa dan desakan kebutuhan hidup.
- *Replicative Entrepreneur*, yang cenderung meniru-niru bisnis yang sedang ngetren sehingga rawan terhadap persaingan dan kejatuhan.
- *Inovatif Entrepreneur*, wirausaha inovatif yang terus berpikir kreatif dalam melihat peluang dan meningkatkannya.

Oleh sebab itu, jangan takut untuk memulai, karena kendala orang memulai usaha:

- Adanya ketakutan akan rugi atau bangkrut;
- Merasa tidak memiliki masa depan yang pasti jika berwirausaha;
- Merasa bingung darimana memulai usaha.

Faktor itulah yang sering menyebabkan seseorang tidak jadi bergerak untuk memulai berusaha. Saran saya, berusahalah sekecil mungkin, yang penting jalankan ide usaha yang ada, untung dan rugi bukan urusan kita, tugas kita hanyalah untuk berusaha. Ada seorang pakar *entrepreneur* ketika ditanya pada sebuah seminar, strategi apa yang harus kita ambil ketika kita takut untuk rugi, jawabannya mulailah usaha lebih dari satu, karena kalo satu gagal insyallah masih ada yang kedua, tiga dst yang berhasil. Jadi usaha yang gagal tadi akan bisa ditutupi oleh usaha yang lain yang berhasil.

Kita harus memiliki sifat berani, berani mengambil resiko dan berani memulai. Dalam buku “Cara Gila Menjadi Pengusaha”, *entrepreneur* harus berani untuk gagal, berani mencoba, berani merantau dan berani sukses.

Menurut ciputra, seorang yang memiliki semangat *entrepreneur* yang mampu mengubah kotoran dan rongsokan menjadi emas adalah :

1. Menciptakan peluang bukan sekedar mencari peluang
2. Melakukan inovasi produk
3. Berani melakukan resiko yang terukur.

Ada sebuah cerita, ketika seorang salesmen ditugaskan oleh pimpinanya untuk berjualan di sebuah pulau. Sesampainya di pulau itu, dia melihat kebiasaan masyarakat di pulau itu yang tidak menggunakan sandal dan budaya menggunakan alas kaki belum sampai di pulau tersebut. Salesman itu balik dan

laporan ke bosnya, bahwa di pulau tersebut tidak ada budaya menggunakan alas kaki, salesmen bicara dengan bosnya jadi sia-sia jika kita berjualan alas kaki ditempat itu.

Dari cerita di atas, jika kita ingin menjadi seorang *entrepreneur*, kita harusnya memanfaatkan peluang tersebut, dan membaca setiap situasi yang ada menjadi sebuah peluang. Kemudian kita siapkan kreatifitas dan inovasi kita untuk menjual produk, bukannya lari sebelum bertempur.

### **Memulai Usaha**

Memulai hal yang baru akan sangat sulit terlaksana jika kita sudah berada pada zona yang mapan, karena memulai hal yang baru akan menimbulkan ketidaknyamanan. Hal inilah yang menjadikan kita tidak bergerak, karena tidak segera memulai sesuatu. Mungkin kita sudah sangat mahir pada bidang tertentu, menguasai ilmunya namun kita jika tidak ada keinginan untuk memulai ide tersebut akan hangus dimakan usia, atau bisa jadi ide-ide yang gemilang tersebut dibajak atau dipergunakan oleh orang lain. Solusinya keluarlah dari zona nyaman yang kita miliki saat ini dan segera memulai.

Untuk orang yang punya modal (*financial*), namun takut untuk memulai bisnis. Dapat diawali dengan ikut investasi atau kerjasama usaha dengan organ lain. Dari sekedar ikut ini, diharapkan mulai mengetahui seluk beluk dunia usaha, dan berlatih untuk untung atau rugi, sehingga diharapkan suatu saat, jika mentalnya sudah siap, berani untuk terjun sendiri.

Ada beberapa cara yang dilakukan untuk memulai usaha atau bisnis :

- Mendirikan usaha baru
- Membeli perusahaan (akuisisi)
- Kerjasama manajemen dengan sistem waralaba (*Franchising*) yaitu memakai nama dan manajemen perusahaan lain. Perusahaan pemilik nama disebut perusahaan induk (*Franchisor*) dan perusahaan yang menggunakan *Franchise*.

Sedangkan untuk yang belum memiliki modal (*financial*), modal semangat dan keberanian, modal ide kreatif yang perlu kita kembangkan. Lingkungan, teman, kenalan kerabat itulah yang akan kita jadikan modal kita. Keberanian

berusaha dengan modal orang lain, keberanian berusaha dengan tenaga orang lain dan keberanian berusaha dengan otak orang lain, itulah yang akan kita mulai. Intinya kita harus tampil terlebih dahulu untuk berusaha untuk trampilnya belakangan, dan tetap berani mengukur resiko yang akan dihadapi.

Sebagai contoh, saat ini penggunaan internet sedang tumbuh, sekolah-sekolah juga sudah mulai menggunakan bahan pelajaran berbasis *e-learning*. Jika kita bisa memanfaatkan peluang ini, kita bisa menawarkan proposal ke sekolah-sekolah tersebut dan membuat *set up* internet atau *hot spot* di sekolah itu, serta ditambahkan fasilitas untuk akses dan unduh (*download*) jurnal, contoh latihan soal, latihan percobaan untuk praktikum dan lainnya. Selain itu, disiapkan juga proposal kerjasama untuk peminjaman modal ke calon *investor*. Dua proposal ini tentunya berbeda peruntukan, karena berjualan ke sekolah, lebih ditekankan pada aspek keunggulan produk yang kita tawarkan serta biaya yang kompetitif. Sedangkan untuk ke *investor* kita jelaskan sedikit aspek teknis, analisa market yang kita pilih, strategi yang kita pergunakan untuk menarik pasar, biaya yang perlu diinvestasikan serta waktu yang diperlukan untuk modal kembali (*Break Event Point*). Untuk tenaga ahli, kita tinggal iklan mencari orang, dapat dengan sistem project atau yang lainnya.

Dari contoh kasus diatas, untuk temen-temen mahasiswa yang masih kuliah bersyukurlah, saudara akan lebih mudah untuk bergerak, karena di kampus banyak ditemukan tenaga ahli, ataupun dosen-dosen yang dapat diajak diskusi untuk memberi masukan masalah teknis (supervisi), ataupun dengan membuat tim dan kerjasama dengan fakultas lain sesuai dengan kompetensi proposal yang kita ajukan. Untuk modal (pendanaan), selain mencari *investor* dapat juga dengan mengikuti lomba wirausaha mandiri yang banyak diadakan oleh beberapa lembaga dengan membuat proposal yang menarik, yang dapat meyakinkan pihak-pihak tersebut. Dengan menjelaskan bahwa bidang usaha (jasa atau barang) yang akan kita ajukan benar-benar di butuhkan oleh konsumen, strategi penjualan yang inovatif sehingga dapat menghasilkan profit.

Jadi peluang sudah ada, kesempatan juga ada, dan semuanya dikembalikan pada kita untuk berani bergerak atau tidak, berani berubah atau tidak.

## **Kesimpulan**

Universitas merupakan tempat untuk belajar, termasuk belajar berwirausaha, sehingga diharapkan akan dihasilkan lulusan yang tidak hanya mampu dan berani bersaing dalam mendapatkan pekerjaan, namun juga dihasilkan lulusan yang mampu bersaing untuk menciptakan lapangan pekerjaan. Mahasiswa selayaknya memanfaatkan kesempatan untuk belajar termasuk belajar kewirausahaan, dan memanfaatkan setiap kesempatan menjadi sebuah peluang.

## **Bacaan yang dianjurkan**

- Andi Suraji, 29 Januari 2010, "(Me-mandiri-kan) Anak Bangsa", Harian Kompas
- Ciputra, 2008, "Ciputra Quantum Leap *Entrepreneurship* mengubah masa depan bangsa dan masa depan anda", Jakarta : Penerbit Alex Media Komputindo
- Dinsi Valentino, 2005, "Jangan Mau Seumur Hidup Jadi Orang Gajian", Jakarta : Penerbit Lets Go Indonesia
- Kasali Rhenald, 2010, "Wirausaha Muda Mandiri", Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Kontan, Januari 2010, "Tahun Optimisme di Tengah Tantangan", Majalah Bulanan Kontan halaman 3
- Meredith, Geoffrey et al, 2002, "Kewirausahaan : Teori dan Praktek" Jakarta : Penerbit PPM
- Syafii Antonio, Muhammad, 2001, "Bank Syariah dari teori ke praktik", Jakarta : Gema Insani
- <http://www.bps.go.id/index.php?news=733>