

STRATEGI PENGEMBANGAN WIRAUSAHA DALAM MEWUJUDKAN WIRAUSAHAWAN MANDIRI

Muhadi

STIT Misbahul Ulum Gumawang, Jl. Irigasi Desa Tanah Merah Kec. Belintang
Madang Raya Kabupaten OKU Timur Prov. Sumatera-Selatan
E-mail: muhaditapus@gmail.com

Abstrak

Wirausaha merupakan sarana untuk mengatasi meningkatnya jumlah pengangguran. Sebagian besar kegiatan wirausaha juga sangat membantu usaha-usaha dalam memenuhi kebutuhan masyarakat banyak. Dengan menumbuhkan wirausaha muda dapat menjadi salah satu cara untuk membantu ekonomi keluarga dan menumbuhkan jiwa kewirausahaan sebagai jalan keluar untuk mengurangi tingkat pengangguran karena para pemuda di harapkan dapat menjadi wirausaha pemuda terdidik yang mampu merintis usahanya sendiri. Untuk mengembangkan suatu usaha, para wirausaha harus menjalankan strategi secara penuh seperti menjalankan strategi pemasaran dan manajemen yang tepat sasaran.

Strategi merupakan rencana tindakan (rangkaiannya kegiatan perusahaan) termasuk penggunaan metode dan pemanfaatan berbagai sumber daya atau kekuatan. Dengan demikian strategi merupakan proses penyusunan rencana kerja, belum sampai pada tindakan. Strategi dicapai untuk mencapai tujuan tertentu, artinya arah dari semua keputusan strategi adalah pencapaian tujuan. Oleh sebab itu sebelum menentukan strategi, perlu dirumuskan tujuan yang jelas serta dapat diukur keberhasilannya.

Wirausahawan didefinisikan sebagai seseorang yang dengan gigih berusaha untuk menjalankan sesuatu kegiatan bisnis dengan tujuan untuk mencapai hasil yang dapat dibanggakan. Mandiri adalah sikap untuk tidak menggantungkan keputusan kepada orang lain. Jadi wirausahawan mandiri adalah seorang yang menjalankan wirausaha harus mampu hidup mandiri tidak bergantung dengan orang lain, mampu memberikan keputusan terhadap suatu masalah dalam usahanya.

Kata Kunci: Pengembangan Wirausaha, Mewujudkan Wirausahawan Mandiri

A. Pendahuuan

Banyaknya jumlah pengangguran terutama pada umur produktif tak lepas dari paradigma berpikir (*mindset*) generasi muda yang rata-rata ingin menjadi pegawai di suatu perusahaan, sementara ketersediaan lapangan kerja di sektor formal sangat terbatas. Hal ini sangat disayangkan, mengingat kemampuan dan kreativitas generasi muda saat ini sangat tinggi dan memiliki potensi untuk dikembangkan. Permasalahan utama dalam pengembangan kewirausahaan pemuda yakni karena kurangnya kesadaran akan pentingnya menjadi pemuda yang mandiri dan berwirausaha. Pengembangan kewirausahaan pemuda adalah suatu proses yang dilakukan secara terencana, terarah dan berkesinambungan.¹

Akibat semakin banyaknya pengangguran, semakin dirasakan pentingnya dunia usaha. Pembangunan akan lebih mantap jika ditunjang oleh wirausahawan karena kemampuan pemerintah sangat terbatas dalam penyediaan lapangan pekerjaan. Pemerintah tidak mampu menggarap semua aspek pembangunan karena sangat membutuhkan anggaran belanja, personalia, dan pengawasannya. Oleh karena itu, wirausaha merupakan potensi pembangunan baik dalam jumlah maupun dalam mutu wirausaha itu sendiri. Realitasnya jumlah wirausaha Indonesia masih sedikit dan mutunya masih rendah, sehingga pembangunan wirausaha merupakan persoalan yang mendesak bagi suksesnya pembangunan.²

Wirausaha merupakan salah satu usaha untuk mengatasi meningkatnya jumlah pengangguran selain menguntungkan dari segi ekonomi, sebagian besar kegiatan wirausaha juga sangat membantu usaha-usaha dalam memenuhi kebutuhan masyarakat banyak. Baik secara langsung maupun tidak langsung, dengan menumbuhkan wirausahawan muda mandiri dapat menjadi salah satu cara untuk membantu ekonomi keluarga. Menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada pemuda di percaya merupakan alternative jalan

¹.Fanny kartika oktavianti,2014, ''jurnal ketahanan nasional,Vol XX no.3, h.117.

².Prof. Dr. Yuyus Suryana, S.E.,M.S. dan Dr. Ir. Kartib Bayu, M.Si. *kewirausahaan: pendekatan karakteristik wirausahawan sukses*. (Jakarta: Kencana, 2011). h. 1 25.

keluar untuk mengurangi tingkat pengangguran karena para pemuda diharapkan dapat menjadi wirausaha pemuda terdidik yang mampu merintis usahanya sendiri.³

Islam menganjurkan umatnya untuk melakukan wirausaha, banyak ditemukan ayat Al-Qur'an dan Hadis yang mendorong umat Islam untuk berwirausaha. Sebagai berikut : QS. Al-Mulk : 67 : 15: yang Artinya: *"Dialah Yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezeki-Nya. Dan hanya kepada-Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan"*

QS. Al-Jumu'ah : 62 : 10 : yang Artinya: *"Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung."*

B. Pembahasan

1. Kewirausahaan

a. Tujuan Kewirausahaan

Banyak orang mungkin melakukan kewirausahaan atas berbagai alasan. Banyak wirausahawan ingin meluncurkan bisnis baru dengan tujuan kemandirian, bebas dari bekerja untuk orang lain serta jaminan financial yang cukup. Wirausahawan demikian ingin mencapai masa depan financial yang aman dan terjamin bagi mereka dan keluarga tetapi tidak berkeinginan untuk mengembangkan bisnis mereka lebih jauh lagi. Akan tetapi wirausahawan melahirkan bisnis baru dengan tujuan pertumbuhan dan ekspansi, yaitu mengubah lahan bisnis mereka menjadi bisnis besar. Tujuan seorang wirausahawan mungkin tidak begitu jelas pada tahap perkembangan awal bisnis. Misalnya seorang wirausahawan mungkin melahirkan bisnis baru dengan harapan kecil bahwa bisnisnya ini akan mencapai potensi

³.Lusmino basia, 2016, *"strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri dan implikasinya terhadap ketahanan ekonomi keluarga"* Jurnal ketahanan nasional, Vol 22. No 1, h.4.

pertumbuhan yang besar akan tetapi ternyata berkembang sangat pesat.⁴

b. Karakteristik dan Nilai-Nilai Kewirausahaan

1) Karakteristik kewirausahaan

Ciri-ciri umum kewirausahaan dapat dilihat dari dari berbagai aspek kepribadian, seperti jiwa, watak, sikap, dan perilaku seseorang. Ciri-ciri kewirausahaan meliputi 6 komponen penting, yaitu percaya diri, berorientasi pada hasil, berani mengambil resiko, kepemimpinan, keorisinalitasan, dan berorientasi pada masa depan. Ciri – cirri tersebut dapat dilihat dari beberapa indikator sebagai berikut :

- a) Penuh percaya diri, indikatornya adalah penuh keyakinan, optimis, berkomitmen, disiplin, dan bertanggung jawab.
- b) Memiliki inisiatif, indikatornya adalah penuh energi, cekatan dalam bertindak dan aktif.
- c) Memiliki motif berprestasi, indikatornya berorientasi pada hasil dan wawasan masa depan.
- d) Memiliki jiwa kepemimpinan, indikatornya adalah berani tampil beda , dapat dipercaya, dan tangguh dalam bertindak.
- e) Berani mengambil resiko dengan penuh perhitungan, dan oleh karena itu menyukai tantangan.⁵

2) Nilai-nilai kewirausahaan

Penerapan masing-masing nilai sangat bergantung pada fokus dan tujuan masing-masing wirausahwan. Terdapat beberapa nilai hakiki penting dari kewirausahaan, yaitu:

a) Percaya Diri

Kepercayaan diri merupakan suatu paduan sikap dan keyakinan seseorang dalam menghadapi tugas atau pekerjaan. Dalam praktik, sikap dan kepercayaan ini merupakan sikap dan keyakinan untuk memulai, melakukan, dan menyelesaikan tugas atau pekerjaan yang di hadapi. Oleh sebab itu, orang

⁴ Ronald J Ebert dan Ricky W.Griffin, *Pengantar Bisnis* (Jakarta : Erlangga,2014), h.81-82.

⁵ Suryana, *Kewirausahaan: kiat dan proses menuju proses* (Jakarta:salemba empat, 2016), h.22.

yang memiliki kepercayaan diri selalu memiliki nilai keyakinan, optimisme, individualistis, dan ketidakberuntungan terhadap sesuatu. Seseorang yang memiliki kepercayaan diri cenderung memiliki keyakinan akan kemampuan untuk keberhasilan.

b) Berorientasi Pada Tugas dan Hasil

Seseorang yang selalu mengutamakan tugas dan hasil adalah orang yang selalu mengutamakan nilai-nilai motif berprestasi, berorientasi pada keberhasilan, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energik dan berinisiatif. Berinisiatif artinya selalu ingin mencari dan memulai.

c) Keberanian Mengambil Resiko

Keberanian yang tinggi dalam menghadapi risiko dengan perhitungan matang dan optimisme yang dimiliki harus disesuaikan dengan kepercayaan diri. Oleh karena itu, optimisme dan keberanian menghadapi risiko dalam menghadapi suatu tantangan dipengaruhi oleh kepercayaan diri. Kepercayaan diri juga ditentukan oleh kemandirian dan kemampuan diri sendiri.

d) Berorientasi Ke Masa Depan

Orang yang berorientasi ke masa depan adalah orang yang memiliki perspektif dan pandangan ke masa depan. Karena memiliki pandangan yang jauh ke masa depan, ia selalu berusaha, berkarsa dan berkarya.

e) Kepemimpinan

Seorang wirausahawan yang berhasil selalu memiliki sifat kepemimpinan, kepeloporan, dan keteladanan. Ia selalu ingin tampil beda, menjadi yang pertama dan lebih menonjol. Dengan menggunakan kemampuan kreatif dan inovasi, ia selalu menampilkan barang dan jasa-jasa yang dihasilkannya dengan lebih cepat, lebih dulu dan segera berada di pasar.

f) Keorisinalitasan : Kreativitas dan Inovasi

Kreativitas adalah kemampuan untuk berpikir yang baru dan berbeda, sedangkan inovasi adalah kemampuan untuk bertindak baru dan berbeda. Nilai inovatif, kreatif, dan fleksibilitas merupakan unsure-unsur keorisinalitasan seseorang.⁶

2. Strategi Pengembangan Wirausaha

⁶ Dr. H. Ali Musa Pasaribu, M.S. *kewirausahaan berbasis agribisnis* (Yogyakarta : c.v andi offset 2012), h.53.

a. Perencanaan, Pengelolaan, dan Strategi Bisnis

1) Perencanaan Usaha

Setelah ide untuk memulai usaha muncul, langkah pertama yang harus dilakukan adalah membuat perencanaan usaha. Menurut Peggy Lambing, perencanaan usaha adalah suatu cetak biru yang tertulis yang berisikan tentang misi usaha, usulan usaha, perincian financial, strategi usaha peluang pasar yang mungkin diperoleh, dan kemampuan serta keterampilan pengelolanya.

Perencanaan usaha sebagai persiapan awal memiliki dua fungsi penting yaitu mencakup hal-hal sebagai berikut :

- a) Sebagai pedoman untuk mencapai keberhasilan manajemen usaha
- b) Sebagai alat untuk mengajukan kebutuhan permodalan yang bersumber dari luar.

2) Pengelolaan Keuangan

Pengelolaan keuangan adalah bagaimana mengusahakan sumber dana, menggunakan dan mengendalikan dana-dana perusahaan.

Ada tiga aspek yang harus diperhatikan dalam pengelolaan keuangan, yaitu mencakup hal-hal berikut :

- a) Aspek sumber dana.
- b) Aspek rencana dan penggunaan dana.
- c) Aspek pengawasan atau pengendalian keuangan.⁷

3) Strategi Bisnis

a) Teknik dan Strategi Pemasaran

Pemasaran adalah kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen, menghasilkan barang dan jasa, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa. Prinsip pemasaran adalah menciptakan nilai bagi pelanggan, keunggulan bersaing dan fokus pemasaran.

⁷ Ibid, h.192.

Setelah memahami perencanaan usaha, langkah selanjutnya adalah mempelajari dan melatih bagaimana barang dan jasa yang dihasilkan itu di distribusikan atau dipasarkan. Sesuai dengan definisi pemasaran, yaitu kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen (*proble/search*), menghasilkan barang dan jasa sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen (*product*), menentukan tingkat harga (*price*), mempromosikannya agar produk dikenal konsumen (*promotion*), dan mendistribusikan produk ketempat konsumen, maka tujuan pemasaran adalah bagaimana agar barang dan jasa yang dihasilkan disukai, dibutuhkan, dan dibeli oleh konsumen. Ini berarti, perhatian kita dalam pemasaran haruslah diawali dengan riset pemasaran, yaitu untuk meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen. Sesuai dengan tujuan pemasaran, maka inti pemasaran adalah penciptaan nilai yang lebih tinggi bagi konsumen daripada nilai yang diciptakan oleh pihak pesaing⁸

Strategi usaha yang cocok dengan konsep tersebut adalah memproduksi barang dan jasa apa yang bisa dijual dan bukan menjual barang dan jasa apa yang bisa diproduksi. Strategi pertama sangat tepat dan sesuai dengan inti pemasaran, sedangkan strategi kedua tidak tepat karena tidak memperhatikan kebutuhan dan keinginan konsumen.

Prinsip dasar pemasaran yaitu menciptakan nilai bagi langganan (*costumer value*), keunggulan bersaing (*competitive advantages*), dan fokus pemasaran. Tujuan pemasaran bukan mendapatkan langganan (*get customer*), akan tetapi memperbaiki situasi bersaing (*improve competitive situation*). Dalam konteks ini, wirausahawan harus mampu memproduksi

⁸ Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), h. 196.

barang dan jasa dengan mutu yang lebih baik, harga yang lebih murah, dan penyerahan yang lebih cepat daripada pesaing.⁹

b) Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran (*Marketing mix*) meliputi 5P yaitu : *probe/search, product, place, price, dan promotion*.

c) Manajemen dan Strategi Kewirausahaan

Para wirausahawan menggunakan proses inovasi sebagai alat pemberdayaan sumber-sumber untuk menciptakan suatu nilai barang dan jasa. Proses inovasi dikendalikan oleh kreativitas. Kreativitas merupakan mata rantai antara pengetahuan pengenalan cara baru untuk mengombinasikan sumber-sumber dan proses pengembangan pengetahuan secara sistematis kedalam suatu inovasi yang digunakan di pasar. Inovasi bahkan dipandang sebagai penciptaan sumber-sumber yang berbentuk penemuan kegunaan sesuatu dalam alam. Manajemen kewirausahaan menyangkut semua kekuatan perusahaan yang menjamin bahwa usahanya betul-betul eksis.

b. Tahapan pengembangan Usaha

Dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha, seseorang wirausaha pada umumnya melakukan pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui tahap-tahap pengembangan usaha sebagai berikut :

1) Memiliki Ide Usaha

Awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu ide usaha juga dapat

⁹ *Ibid*, h.46

timbul karena adanya *sense of business* yang kuat dari seorang wirausaha.

2) Penyaringan Ide/Konsep Usaha

Pada tahap selanjutnya, wirausahawan akan menuangkan ide usaha ke dalam konsep usaha yang merupakan tahap lanjut ide usaha ke dalam bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide-ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktifitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.

3) Pengembangan Rencana Usaha (*Business Plan*)

Wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba-rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha (*business plan*), para wirausahawan memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.

4) Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha

Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha akan menjadi panduan bagi dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha, seorang wirausaha akan mengarahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk

menjalankan kegiatan usaha.¹⁰

c. Jenis-Jenis Strategi Pengembangan Usaha

Menurut Fred R. David, strategi dapat dikelompokkan atas empat kelompok strategi, yaitu :

1) Strategi Integrasi Vertikal (*Vertical Integration Strategy*)

Strategi ini mengkhendaki agar perusahaan melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok dan para pesaingnya, misalnya melalui merger, akuisisi atau membuat perusahaan sendiri.

2) Strategi Intensif (*Intensif Strategy*)

Strategi ini memerlukan usaha-usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada.

3) Strategi Diversifikasi (*Diversification Strategy*)

Strategi ini dimaksudkan untuk menambah produk-produk baru. Strategi ini makin kurang populer, paling tidak ditinjau dari sisi tingginya tingkat kesulitan manajemen dalam mengendalikan aktivitas perusahaan yang berbeda-beda.

4) Strategi Bertahan (*Deensive Strategy*)

Strategi ini bermaksud agar perusahaan melakukan tindakan-tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar, yang pada ujung-ujungnya adalah kebangkrutan.¹¹

d. Teknik Pengembangan Usaha

1) Perluasan Skala Ekonomi (*Economic of Scale*)

Cara ini dapat dilakukan dengan menambah skala produksi, tenaga kerja, teknologi, sistem distribusi, dan tempat usaha. Dilakukan

¹⁰ Kustoro Budiarta, *Pengantar Bisnis* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009) , h. 153.

¹¹ Husein Umar, *strategic management in action* (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2001), h. 31.

bila perluasan usaha atau peningkatan output akan menurun biaya jangka panjang, yang berarti mencapai skala ekonomi. Sebaliknya jika, bila peningkatan output mengakibatkan peningkatan biaya jangka panjang maka tidak baik untuk dilakukan. Dengan kata lain, bila produk barang dan jasa yang dihasilkan sudah mencapai titik efisien, memperluas skala ekonomi tidak bisa dilakukan, sebab akan mendorong kenaikan biaya.

2) Perluasan cakupan usaha (*Economic of Scope*)

Economic of scope adalah diversifikasi usaha ekonomis yang ditandai oleh biaya produksi total bersama.

Cara ini dilakukan dengan menambah jenis usaha baru, produk, dan jasa baru yang berbeda dari yang sekarang di produksi serta dengan teknologi berbeda. Misalnya, usaha jasa angkutan kota diperluas dengan usaha jasa bus pariwisata, usaha jasa pendidikan diperluas dengan usaha jasa pelatihan dan kursus-kursus.

C. Kesimpulan

Strategi merupakan rencana tindakan (rangkaian kegiatan perusahaan) termasuk penggunaan metode dan pemanfaatan berbagai sumber daya atau kekuatan. Dengan demikian strategi merupakan proses penyusunan rencana kerja, belum sampai pada tindakan. Strategi dicapai untuk mencapai tujuan tertentu, artinya arah dari semua keputusan strategi adalah pencapaian tujuan. Oleh sebab itu sebelum menentukan strategi, perlu dirumuskan tujuan yang jelas serta dapat diukur keberhasilannya.

Pengembangan artinya proses, cara, perbuatan mengembangkan. Pada hakikatnya pengembangan adalah upaya pendidikan baik formal maupun non formal yang dilaksanakan secara sadar, berencana, terarah, teratur dan bertanggung jawab dalam rangka memperkenalkan, menumbuhkan, membimbing, mengembangkan suatu dasar kepribadian yang seimbang, utuh, selaras, pengetahuan, keterampilan sesuai dengan bakat, keinginan serta kemampuan-kemampuan, sebagai bekal atas prakarsa sendiri untuk menambah, meningkatkan, mengembangkan diri ke arah tercapainya martabat, mutu dan kemampuan manusiawi yang optimal serta pribadi mandiri.

Kewirausahaan berasal dari kata wira dan usaha. Wira berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Usaha adalah perbuatan amal, bekerja, dan berbuat sesuatu. Jadi wirausaha adalah pejuang atau pahlawan yang berbuat sesuatu.

D. Daftar Pustaka

- Abdullah, Ma'ruf . *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, Banjarmasin: Penerbit Antasari Perss, 2011.
- Ali Musa Pasaribu. *Kewirausahaan Bebasis Agribisnis* ,Yogyakarta : CV. Andi Offset 2012.
- Kustoro Budiarta. *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009.
- Arif Yusuf Hamali. *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2016.

Suryana Yuyus , Kartib Bayu. *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*. Jakarta: Kencana, 2011.

Suryana. *Kewirausahaan: Kiat dan Proses menuju Proses*, Jakarta: Salemba empat, 2016

Syabirin Husein, Priyono. *Strategi Mengubah Usaha Kecil Minimum Menjadi Kaya Milyaran*, Solo:PT tiga serangkai pustaka mandiri, 2014.