

PELUANG BERWIRA USAHA DAN KEMUNGKINAN PEMBIAYAANNYA

Oleh : Della Maretha

Abstract :

An entrepreneurial business activity, which generally develops at the micro level. Someone who is becoming entrepreneur usually make a breakthrough with its own set of environmental analysis-based business opportunities. The most important thing in starting the activity of making a new breakthrough is based on effectiveness and efficiency adequate. Adopting the concept and guidance from others who have had success in is a very useful part of the effort. Such efforts to make new breakthroughs in the attempt is a strategic developing entrepreneurship. Related to the capital, a theoretical and empirical sources of capital plays a agior sule, but it is not meant for someone who does not have its own capital (in the sense of "funds") closed the possibility for entrepreneurship. In this connection mncerned can take advantage of the trust capital, aner sponsor for example by making use of accounts receivable (supplier creditconsignment). Capital trust, among other financial services to take advantage of financial companies (multi finance company) in the form of Leasing (leasing), especially for procurement of capital goods such as machine, transportation equipment, office / shop, and Factoring (factoring) primarily in support of working capital purposes.

Keywords: *entrepreneurship and finance*

Abstraksi:

Berwira usaha merupakan kegiatan bisnis yang pada umumnya berkembang pada tataran mikro. yang mejadi wirausahawan biasanya melakukan terobosan dengan menyusun sendiri lingkungan yang berbasis adanya peluang bisnis. Yang terpenting dalam memulai tersebut yakni membuat terobosan baru berdasarkan atas *effectiveness* dan *efficiency* yang memadai. Mengadopsi konsep serta bimbingan dari pihak lain yang telah memiliki keberhasilan dalam usaha merupakan bagian upaya yang sangat bermanfaat. Upaya yang demikian guna melakukan terobosan baru di dalam berusaha merupakan langkah strategis dalam mengembangkan kewirausahaan. Terkait dengan pernodalan, secara teoritik maupun empirik sumber pezmodaian rnemainkan peran yang utama,tetapi tidaklah berarti bagi seseorang yang tidak memiliki modal sendiri (dalam arti "funds") tertutup kemungkinannya untuk berwirausaha. Dalam hubungan ini vang bersangkutan dapat memanfaatkan rnodal kepercayaan terutama jikalau sponsor misalnya dengan memanfaatkan piutang dagang (supplier credit/konsinyasi). Modal kepercayaan tersebut antra lain dapat memanfaatkan jasa keuangan dari perusahaan, pembiayaan (multi finance company) dalam bentuk: Sewa Guna Usaha (leasing) terutama untuk pengadaan barang-barang modal seperti mesin, alat-alat transportasi, ruko/toko, dan Anjak terutama dalam mendukung keperluan modal kerja.

Kata kunci: Wira usaha dan pembiayaan

I. PENDAHULUAN

Perekonomian Indonesia sejak krisis Juli 1997 sampai dengan sekarang terasa belum dapat pulih seperti semula meskipun secara makro ekonomi telah terjadi suatu pertumbuhan, namun pertumbuhan tadi belum dapat sepenuhnya dinyatakan dalam posisi sehat. Masih segar dalam ingatan kita sejumlah perusahaan besar telah banyak yang berguguran ataupun pemutusan hubungan kerja terhadap para karyawannya. Sekedar gambaran, angka pengangguran terbuka pada tahun 1999 berjumlah sekitar 6 juta orang telah berkemah di tahun 2003 menjadi 9,5 juta orang dan diperkirakan jumlah itu akan membengkak tahun 2004 menjadi 10,8 juta orang. Pertumbuhan ekonomi 4,8% per tahun menurut koordinator pusat penelitian ekonomi LIPI akan dapat menyerap kesempatan kerja sebanyak 1,35 juta orang. Tingkat penciptaan lapangan kerja sebesar itu tidaklah sebanding dengan jumlah angkatan kerja baru yang jumlahnya 2,6 juta orang. Dengan demikian jumlah pengangguran terbuka menjadi meningkat, sedangkan pengangguran secara terselubung diperkirakan pada tahun 2006 telah mencapai 40,2 juta orang.

Sebagai suatu fenomena yang terjadi selama ini diantara mereka yang terkena pemutusan hubungan kerja (PHK) telah mengupayakan kehidupan selanjutnya dengan mengembangkan usahanya sendiri dengan berwira-usaha meskipun usaha mereka tergolong usaha kecil atau bahkan usaha mikro. Tidak sedikit usaha mereka yang telah berhasil meskipun dalam kategori usaha kecil ataupun mikro tersebut tetapi juga tidaklah menutup mata diantara mereka telah dapat berkembang dalam prosesnya menjadi usaha dalam kategori menengah.

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) memiliki porisis penting dalam kancah

perekonomian nasional. Berkat fleksibilitas dan ketangguhannya dalam menghadapi krisis ekonomi yang berkepanjangan. Kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja dan PDB, menjadikan UKM sebagai harapan utama peningkatan perekonomian nasional masa mendatang. UKM juga merupakan pelaku ekonomi yang sangat strategis mengingat jumlahnya yang mencapai 99,99% dari total usaha di Indonesia (dengan 97,6% diantaranya dikategorikan sebagai usaha mikro). Oleh karena itu sudah selayaknya kita sadar betapa UKM sangat mempengaruhi kesuksesan dan jatuh banggunya perekonomian bangsa ini.

Sejalan dengan uraian tersebut diatas, dapat kita tarik suatu pengertian bahwa semangat kewirausahaan warga masyarakat telah dapat mengembangkan kegiatan usaha dengan peran yang strategis. Dalam hubungan ini bukanlah suatu masalah bagi mereka dimana pada umumnya mereka masih merupakan usaha kecil bahkan ada usaha mikro disamping ada sebagian kecil yang termasuk kategori usaha menengah. Kiranya penyebaran wawasan dan pengertian tentang kewirausahaan mempunyai arti penting untuk dikembangkan mengingat permasalahan peluang kerja yang tersedia untuk menyerap angkatan kerja secara penuh belum dapat memadai.

II. KEWIRAUSAHAAN

Kewirausahaan merupakan suatu kemauan dan kemampuan melakukan kegiatan usaha sendiri tanpa mengandalkan ketergantungan kepada pihak lain. Kewirausahaan sering pula disebut kewiraswastan yang merupakan terjemahan dari "*entrepreneur-ship*". Berdasarkan atas alah kata, kewirausahaan merupakan penggabungan kata-kata "wira" dan "usaha" dengan memperoleh awalan "ke" dan

akhiran “an”. Adapun arti “wira” adalah “unggulan”, sehingga “wira usaha” berarti “usaha unggulan”; sehingga “kewirausahaan” merupakan semangat untuk memperoleh kedudukan unggulan usaha.

Jikalau dilacak dari pengertian “kewiraswastaan”, merupakan penggabungan kata “wira” dan “swasta” dengan memperoleh awalan “ke” dan akhiran “an”. Sedangkan arti “wira” ada;ah seperti tersebut diatas, selanjutnya “swasta” berasal dari “swasta: yang artinya “swa” ada;ah “sendiri” dan “asta” berarti “tangan”. Karenanya, “kewiraswastaa” berarti semangat untuk memperoleh kedudukan unguulan dalam usaha dengan kemampuangn (tangan) sendiri. Dengan sendirinya, berdasarkan atas pengertian-pengertian diatas selalu akan dikaitkan dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan.

Dari pengertian yang lain dapat dirumuskan, bahwa kewirausahaan adalah jiwa atau semangat keberania mencari terobosan guna memperoleh kesempatan untuk melakukan suatu kegiatan usaha dengan cara yang menguntungkan dan dapat dilaksanaka secara terus menerus.

Kegiatan kewirausahaan data dilakukan secara sendiri ataupun secara bersama-sama sengan melibatkan anggota keluarganya, sahabat dan ataupun pihak lain yang dapat memaduk kepentingan bersama. Sejalan dengan hal tersebut maka kelembagaan yang dapat digunakan untuk menyalurkan jiwa ataupun semangat kewirausahaan ini dapat berbentuk:

- Kelembagaan udaha perseorangan;
- Kelembagaan usaha berbentuk Firma atau CV;
- Kelembagaan berbentuk

koperasi;Kelembagaan usaha yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT)

Perlu diingatkan untuk menjadi wirausahawan yang berhasil pelu dimilikii sifat-sifat "10D" sebagai berikut :

1. *Dream* (mimpi), seorang wirausahawan harus memiliki visi atas masa depannya sebagai sesuatu yang diimpiimpikan.
2. *Decisiveness* (ketegasan), perlu kecepatan dalam mengambil keputusan; dan janganlah menangguh-nang-guhkan waktu.
3. *Doers* (pelaku), sekali mereka menentukan suatu jenis tindalcan, agar segera dilaksanakan secepat mungkin.
4. *Determination* (ketetapan hati), seorang wirausahawan harus mengimplernentasikan usahanya dengan komitinen total dan pantang menyerah.
5. *Dedication* (dedikasi), seorang wirausahawan mendedikasikan sepenuh tenaga, pikiran dan wahtunya tanpa mengenal lelah bagi keberhasilan bisnisnya.
6. *Devotion* (kesetiaan), seorang wirausahawan harus mencintai terhadap apa yang dikerjakannya.
7. *Details* (terinci), seorang wirausahawan dalam mengerjakan pekerjaannya harus tahu secara pasti kegiatan-kegiatannya secara terinci.
8. *Destity* (nasib), seorang wirausahawan bertanggung-jawab atas nasib-nya sendiri tanpa tergantung orang lain.
9. *Distribute* (distribusi), seorang wirausahawan harus mampu mendistribusikan .pemikiran, tenaga dan waktunya berdasarkan urutan prioritas (ambeg paramarta).
10. *Dollars* (duit), seorang wirausahawan

harus mendasari motivasinya bahwa menjadi kaya bukannya sebagai tujuan utama akan tetapi uang dapat digunakan sebagai ukuran atas keberhasilannya.

III. PELUANG-PELUANG USAHA

Bagi para wirausahawan baru, dapat memasuki kegiatan bisnis dengan berbagai cara :

1. Mencari terobosan sendiri secara langsung

Seseorang yang memang sudah berbulat tekad untuk mejadi wirausahawan melakukan suatu terobosan dengan menyusun sendiri analisis lingkungan yang dapat mengarah kepada kemungkinan adanya peluang bisnis untuk dapat dimasuki. Dalam soal skala usaha apakah kecil, menengah atau besar sangat dipengaruhi oleh hasil analisis serta kemam-puan yang dimilikinya. Ada usaha diantaranya yang langsung memulainya dengan usaha skala besar, adapula yang memulai dengan usaha skala menengah dan tidak sedikit yang memulai dengan usaha skala kecil/mikro. Yang terpenting dalam memulai kegiatan tersebut adalah bagaimana membuat terobosan baru tersebut berdasarkan atas *effectiveness* dan *efficiency* yang memadai. Dengan cara seperti itu maka akan dapat dikembangkan lebih lanjut.

2. Mendekati pihak lain (wirausahawan yang sudah berhasil) untuk menjadi sponsor.

Tidak sedikit sifat kekeluargaan dan persahabatan yang telah ada di dalam lingkungan masyarakat kita

dapat di-gunakan sebagai suatu langkah pendekatannya guna mencari suatu terobosan usaha melalui sponsorship ataupun arahan dan bimbingan dari saudara ataupun orang yang telah memiliki keber dalam usaha. Bahkan ada pula masyarakat kita yang memiliki sikap perilaku yang mulia dengan keber usahanya tersebut mengajak orang apakah itu saudaranya, atau kawan bahkan orang lain yang belum dipun diajaknya untuk melalukan usaha yang bersifat mandiri. Peluang seperti ini hendaknya jangan untuk mengambil terobosan baru di dalam berusaha. Aktifitas sponsorship dalam kewirausahaan ini di Indonesia telah banyak dilakukan baik melalui perorangan, sistem perusahaan inti dan plasma, sistem bapak angkat dan anak angkat ataupun oleh sejumlah lembaga-lembaga swadaya masyarakat.

3. Mengakuisisi perusahaan yang berjalan

Bagi mereka yang memiliki dukungan permodalan yang memadai melakukan pembelian terhadap perusahaan yang sudah berjalan dimana kemungkinan pemilikinya sudah lanjut sedangkan tidak ada pewarisnya atau perusahaan-perusahaan yang sudah jalan tetepai memerlukan partnership dengan dukungan modal, dan seterusnya.

4. Pembelian franchise

Bagi mereka yang memiliki dana namun memerlukan kegiatan usaha dengan memperoleh bimbingan sehingga memperoleh lebih banyak kepastian akan keberhasilan usahanya, dapat

menempuh dengan pembelian franchise (sistem waralaba). Namun perlu diperhatikan untuk keperluan ini harus secara cermat diperhitungkan seberapa banyak royalty yang dibebankan dan harus diperhitungkan.

5. Pengembangan produk atau jasa baru

Bagi mereka yang memiliki suatu kreatifitas tinggi dapat melakukan penciptaan ataupun pengembangan produk/jasa baru dengan memperhatikan celah-celah peluang usaha yang kiranya dapat dikembangkan. Dalam hubungan ini yang bersangkutan harus ada kemampuan untuk memperkenalkan produknya kepada para calon pelanggan.

6. Modifikasi (pengembangan) produk/jasa yang telah ada

Bagi calon wirausahawan yang baru, terbuka pula kesempatan untuk melakukan modifikasi atas suatu produk/jasa tertentu kearah penyempurnaan produk itu sendiri ataupun di dalam pelayannya sehinggalan dengan modifikasi ataupun penyempurnaan dari produk/jasa yang ada tersebut dapat memberikan suatu pengembangan yang tersendiri.

Perlu ditekankan disini setelah memperoleh perluang berwirausaha; maka wirausahawan yang bersangkutan harus memperhatikan tentang pentingnya dasar pemasaran modern yaitu pemasaran yang berorientasikan pelanggan. Seorang wirausahawan melakukan terobosan dengan melihat kebutuhan yang belum terpenuhi di pasar. Jadi ia memulainay yang suatu orientasi pasar.

IV. SUMBER-SUMBER

PEMBIAYAAN

Sumber pembiayaan merupakan pendukung utama dalam berwirausahaan. Secara teoritik maupun empirik sumber permodalan suE modal sendiri pada umum-- . • peran yang utama, tetapi bazi seseorang yang tidak (dalam arti Ifunds") ter-tutup kemungkinannya untuk berwirausaha. Dalam hubungan ini yang bersangkutan dapat memanfaatkan modal kepercayaan terutama jikalau mempunyai sponsor misalnya dengan memanfaatkan piutang dagang (sup- p/ier eredit/konsinyasi). Modal kepercayaan seperti ini ternyata dalam perkembangannya justru dapat makin memperbesar usaha.

Bagi calon wirausahawan yang memiliki keahlian tertentu ataupun wirausahawan yang ingin mengembangkan usahanya dapat memanfaatkan jasa pembiayaan dari perusahaan modal ventura (venture capital). Namun perlu dipertimbangkan bahwa masa berlang-sungnya pembiayaan dari modal ventura ada batasnya (sesuai dengan peraturan 10 tahun). Perihal yang sama bagi perusahaan yang su-dah berjalan dan ingin mengembangkan usahanya dapat mencari partner usaha dengan pihak lain untuk pengembangannya.

Selanjutnya wirausahawan dapat memanfaatkan jasa pembiayaan dari perbankan baik untuk keperluan investasi maupun keperluan modal kerjanya. Persyaratan secara tunum seorang calon nasabah harus memenuhi persyaratan 5 C yang positif yaitu :

1. *Character* ;
2. *Capacity of repayment* ;
3. *Capital* ;
4. *Condition of economy* dan
5. *Collateral*.

Wirausahawan yang dapat metnanfa- atkan jasa keuangan dari perusahaan pem- biguan (multi finance company) dalam

bentuk :

1. Sewa Guna Usaha (*leasing*) terutama untuk pengadaan barang-barang modal seperti mesin, alat-alat transportasi, ruko/toko, dan sebagainya.
2. Anjak Piutang (*factoring*) terutama dalam mendukung keperluan modal kerja.

Selanjutnya bagi wirausahawan yang perusahaannya telah berbentuk Badan Hukum dapat mengembangkan permodalannya melalui pasar modal (bursa efek) dengan menerbitkan Surat Berharga seperti saham dan atau obligasi. Bagi keperluan penggalan sumber-sumber pendanaan sebagaimana tersebut di atas wirausahawan perlu menyiapkan suatu studi kelayakan atas kegiatannya dan tidak kalah pentingnya yang seringkali diminta adalah "*company profile*".

Disamping berbagai kemungkinan sumber pendanaan yang dapat dimanfaatkan bagi wirausahawan sebagaimana tersebut di atas, dapat pula dicari terobosan kemungkinan sumber pendanaan yang berasal dari pinjaman perseorangan baik dari lingkungan keluarga, sahabat ataupun pihak lain. Selanjutnya pada akhir-akhir ini telah berkembang kelembagaan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) yang dapat dimanfaatkan pula jasa pembiayaannya. Demikian pula adanya program PUKK. (Pembiayaan Usaha Kecil dan Koperasi) yang telah

dilaksanakan oleh perusahaan-perusahaan BUMN yang dalam hal ini dapat pula dimanfaatkan dalam rangka pengembangan kewirausahaan, dimana dana yang tersedia jumlahnya cukup signifikan.

V. PENUTUP

Secara kenyataan bahwa warga masyarakat kita masih ada ruginya untuk dapat memperoleh kerja dengan cara bekerja kepada Sehubungan dengan hal tersebut kemandirian untuk berwirausaha perlu dikembangkan. Pemerintah lembaga-lembaga pendidikan serta lembaga daya masyarakat (LSM) memiliki peran strategis dalam menyebarluaskan ataupun praktek kewirausahaan. Hal ini sangat penting artinya mengingat negara kita yang berpenduduk dalam jumlah dengan kemampuan mereka akan semakin menambah dalam meningkatkan ketahanan nasional di bidang ekonomi, terlebih-lebih hadapi era globalisasi.

Mudah-mudahan sekelumit pandangan yang disampaikan tersebut di atas dapat memberikan sumbang saran dalam berbagai pemikiran maupun tindakan yang positif bagi kemajuan perekonomian nasional.

Daftar Pustaka

- Abdullah, Burhanudin. 2003. *Strategi Kebijakan Moneter bagi Pertumbuhan Ekonomi yang Berkelanjutan*. Disampaikan pada Sidang Terbuka Senat Guru Besar dalam rangka Dies
- Dornbusch, Rudi, et al. 2006. "*Ekonomi Makro Edisi ke 10*". PT. Media Global Edukasi: Jakarta.
- Mulyadi, (2001), *Sistem Akuntansi*, Jakarta : Salemba Empat
- Manurung, Mandala dan Prathama Rahardja. 2004. "*Uang, Perbankan, dan Ekonomi Moneter*". FEUI: Jakarta.
- Nurhayati & Luasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, Penerbit Salemba Empat. 2006.
- Rezaee, Zabihollah,. (2002) *Financial Statement Fraud Prevention and Detection*. John Wiley and Sons.