

KEMAMPUAN SESEORANG MEMBANGUN PERUSAHAAN SENDIRI

dr. Sismadi Partodimuljo, M.B.A *

Pendahuluan

Pada periode tahun 1994 ini, kondisi Indonesia di berbagai bidang baik ditinjau dari tingkat kegiatan perekonomian maupun tingkat kesejahteraan fisik pada umumnya, seperti di sektor kesehatan dan lain sebagainya, nampak semakin baik lagi dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Prestasi itu juga dibarengi dengan upaya peningkatan kualitas hidup masyarakat itu sendiri.

Bukan berlebihan jikalau dikatakan salah satu motor penyebab mengapa pertumbuhan Indonesia bisa demikian, adalah antara lain dikarenakan peran positif yang dimainkan oleh para wira-swasta yang semakin bertambah jumlahnya di masyarakat kita. Oleh sebab itu, salah satu misi yang penting disandang oleh mereka yang berkesempatan berkiprah di bidang yang berkaitan dengan ekonomi, tentunya termasuk yang sedang atau telah ditempa dalam lembaga-lembaga pendidikan manajemen, antara lain dalam program magister manajemen (MM), ialah menjawab tantangan: "Apakah saya dapat mendirikan perusahaan sendiri?" Bagaimana menjawab tantangan tersebut, tidak ada orang yang dapat disuruh, dipaksa. Itu harus timbul dari dalam diri sendiri. Adalah mustahil mengajarkan seseorang untuk bisa betul-betul menjadi wiraswasta, menjadi pengusaha tulen. Hanya calon pengusaha yang sejati yang benar-benar akan berusaha menjadi pengusaha. Dia otomatis akan mempelajari apa yang diperlukan dan disyaratkan agar berhasil menjadi pengusaha.

Adalah mutlak memiliki dorongan khusus dari dalam diri sendiri; mengapa kok mempunyai gagasan dan kehendak mendirikan perusahaan sendiri. Dorongan itu, adalah dorongan untuk dan yang bertolak dari alasan ingin menentukan "nasib", masa depan sendiri melalui penetapan sasaran-sasaran pribadi, tanpa bantuan, gugahan, *conditioning* orang lain sebagai pribadi dan/ataupun kelompok. Alasan-alasan lain, seperti bebas dari pengawasan, ingin jadi dan cepat kaya, jatuh pada urutan-urutan pengaruh berikutnya terhadap dorongan bertindak seseorang untuk menjadi pengusaha.

Kalau hanya karena terdorong oleh rasa keputusasaan ditolak lamarannya ke berbagai perusahaan atau instansi, kemudian seseorang terjun bebas tanpa persiapan mendirikan usaha sendiri, tentulah akan menimbulkan bibit kekecewaan belaka.

Siapa yang layak jadi pengusaha?

Dari pengalaman dan pengamatan penulis selama 23 tahun berusaha, terhadap 20 usaha yang baru dirintis, diperoleh gambaran sebagai berikut:

10 di antaranya bisa mengikuti gelombang daur hidup produk (*product life cycle*) secara wajar, 5 ditutup sebelum mencapai tahap *mature*, sedangkan sisanya masih dalam fase pertumbuhan tingkat awal.

Kelima perusahaan yang ditutup sebelum *mature*, disebabkan karena dua di antaranya terburu nafsu, kurang persiapan

yang matang. Ada satu badan usaha yang ditutup karena pada permulaan sudah salah menentukan *positioning* maupun target pasar. Ada pula yang ditutup karena pengusaha melakukan diversifikasi terlampau jauh. Sedangkan satunya lagi ditutup akibat kekacauan operasional, sebab beroperasi tanpa sistem, tanpa pengendalian serta pengawasan.

Dari contoh lima kegagalan rintisan usaha tersebut, dapat disimpulkan bahwa merintis usaha, tidaklah cukup hanya dengan semangat dan modal, tetapi harus disertai persiapan yang cukup sebelumnya.

Survai dari *centre for entrepreneurial management* di Amerika Serikat terhadap 1.500 pengusaha yang berhasil di sana, memberikan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Kedua orang tuanya juga pengusaha.
2. Pernah lebih dari satu kali dikeluarkan dari perusahaan di mana dia bekerja.
3. Pernah bekerja di perusahaan kecil, yang jumlah karyawannya kurang dari 100.
4. Sebelum berumur 20 tahun telah sering melakukan usaha sendiri.
5. Anak pertama dalam keluarganya.
6. Telah menikah.
7. Mencapai pendidikan formal sampai S1.
8. Alasan utamanya mulai berusaha sendiri, karena tidak suka bekerja untuk orang lain.
9. Hubungan dengan orang tuanya yang menjadi sumber dana keluarga, tegang.
10. Suka kerja keras dengan cara cerdas.

11. Kalau perlu penasihat, minta kepada profesional manajemen luar.
12. Yang terpenting baginya adalah pelanggan.
13. Cepat tertarik kepada: gagasan produk baru, karyawan baru, gagasan cara memproduksi yang baru, rencana keuangan baru.
14. Yang dipilih sebagai orang kedua dalam perusahaannya adalah orang yang pandai tapi malas.
15. Pengusaha tersebut adalah *super-organized*, maka dapat menyelesaikan tugas lebih baik.
16. Yang paling tidak disukai adalah menyetujui pengeluaran biaya.
17. Lebih senang bekerja sama dengan orang lain yang ahli, dibanding bekerja sama dengan teman dekat.
18. Pengusaha tersebut menikmati pergaulan.
19. Pada saat melakukan tindakan, mereka menekankan siapa yang bertanggung jawab terhadap keberhasilannya.
20. Pada persaingan, dapat menikmati bagusnya permainan maupun kalah menangnya.

Hasil survai tersebut tentunya dapat dijadikan perbandingan terhadap keadaan diri kita masing-masing.

Di samping itu, menurut hemat penulis, mereka yang berhasil mendirikan dan melangsungkan perusahaan mempunyai sifat-sifat: mampu dan berani mengambil keputusan, "percaya diri"-nya besar, terus-menerus berusaha sampai mencapai hasil, kreatif, berorientasi kepada tercapainya sasaran dan sesudah tercapai, ditentukan sasaran yang lebih tinggi lagi dan seterusnya, mau mengerjakan semua pekerjaan, kalau tak ada pembantu dikerjakan sendiri.

Kapan sebaiknya mulai mendirikan perusahaan baru?

Umumnya setelah seseorang meyakini bahwa dirinya memiliki dorongan cukup besar untuk mendirikan usaha, timbul pertanyaan: "Kapan saya memulai?"

Menurut pendapat saya, *timing* yang tepat adalah tatkala merasa tidak terlalu terikat pada besarnya *profit sharing* maupun gaji serta dana pensiun dari perusahaan di mana seseorang sedang bekerja,

sehingga walaupun meninggalkan pekerjaan sekarang, tidak dirasakan oleh yang bersangkutan terlampau berat konsekuensi ekonomisnya. Selain itu, *timing* tersebut semakin dipermatang saat mana sudah tidak terlampau terikat lagi dengan biaya pendidikan anak-anak. Lebih baik lagi, kalau pada saat itu, telah dapat mengumpulkan modal untuk memulai usaha sendiri.

Meskipun banyak wiraswasta yang muncul karena dikeluarkan dari pekerjaan, tetapi jangan coba-coba jadi wiraswasta kalau dasarnya keputusasaan. Juga jangan terjadi, oleh karena lamaran-lamaran ditolak, lalu mendirikan perusahaan tanpa persiapan, tanpa penelitian terlebih dahulu.

Demikian pula, janganlah mendirikan perusahaan di bidang di mana belum ada pengalaman sama sekali, karena kemungkinan menghadapi risiko mengerjakan sesuatu yang tidak disenangi, yang mana merupakan hal yang lebih parah dibandingkan dengan bekerja pada orang lain namun menyandang tugas-tugas yang cocok dengan preferensi serta bakat pribadi.

Hal yang paling membahagiakan ialah memulai sesuatu dengan mengerjakan hobi yang menyenangkan di waktu senggang, kemudian melakukan investasi dan diubah menjadi *full time job*.

Dari hasil pengalaman penulis, menunjukkan bahwa relatif hanya sedikit sekali kesempatan bisnis yang muncul, sehingga kalau tidak ditangkap segera, dengan segera bisa hilang. Namun, di lain pihak, perlu diingat, mendirikan perusahaan tanpa persiapan dan penelitian secara potensial mengandung risiko kegagalan yang tinggi. Sehubungan dengan itu, dianjurkan agar lebih baik menunda dulu, sampai gagasan tersebut berkembang cukup jelas, untuk dapat direalisasikan.

Jenis usaha apa saja yang dimungkinkan?

Terdapat sejumlah pilihan usaha yang bisa mulai, dari skala kecil hingga ukuran relatif menengah bawah, yang jenisnya dapat dikategorikan masing-masing sebagai berikut:

1. **Pengecer**, yakni usaha menjual barang atau jasa ke pada pemakai akhir.

Sebagai penjual barang-barang dagangan, seperti misalnya: toko perhiasan, toko sepatu, toko bunga.

Atau penjual jasa: *beauty salon*, *dry cleaner*, jasa akuntansi, bengkel mobil, restoran. Termasuk dalam kategori ini pula: perusahaan *vending machine*, *mail-order service*.

2. **Wholesaler**, yaitu sebagai perantara antara *manufacturer* dan pengecer, dan berfungsi dalam proses transaksi antara lain berupa *assembling*, menyimpan kemudian mendistribusikan kepada pemakai industri. Ada *wholesaler* yang berperan penuh dengan sekaligus memiliki fasilitas pergudangan sendiri, dan ada pula yang terbatas, yang hanya memasarkan produk orang lain.
3. **Manufacturing**, yaitu sebagai pencipta "*value-added*" dari bahan baku hingga menjadi bahan jadi yang dijual. Sebagai contoh: pabrik mainan anak-anak, pabrik pakaian, *small machine shop*.
4. **Jasa keuangan**, sebagai penjamin, pemberi pinjaman, penerima *port-folio* investasi keuangan bagi perorangan maupun badan usaha dalam rangka mengurangi risiko/beban transaksi. Sebagai contoh: perusahaan asuransi, bank, pegadaian.
5. **Jasa informasi**, sebagai contoh: perusahaan *soft-ware*.
6. **Industri konstruksi**, seperti: konstruksi umum, arsitektur, *land surveyor*.
7. **Transportasi dan komunikasi**, seperti: perusahaan carter pesawat udara, stasiun radio swasta atau televisi swasta, perusahaan taksi.

Setelah mempunyai gambaran kira-kira usaha apa yang bisa dipertimbangkan untuk diterjuni, maka keputusan tentang bidang bisnis yang akan dipilih, menurut pandangan penulis, sangat tergantung pada mana yang dianggap paling menyenangkan seandainya dilaksanakan oleh yang bersangkutan, dan sekaligus di mana paling berpengalaman.

Bagaimana mendanai usaha baru?

Pertama-tama tentu harus ditengok seberapa banyak sumber dana dari diri sendiri, dengan menghitung hasil tabungan sendiri, ditambah *liquid assets*, ditambah keuntungan yang ditahan, yang kesemuanya dijumlahkan nanti sebagai modal usaha. Kalau itu belum cukup, buatlah daftar keluarga dekat yang dapat membantu: orang tua, saudara, para kerabat. Utarakanlah gagasan bisnisnya, dan jangan langsung minta uang. Baru kemudian, kalau belum cukup, cobalah ke teman dekat.

Andaikan segala usaha yang dilakukan di atas masih belum cukup memadai, cobalah tawarkan keikutsertaan kepemilikan dalam perwujudan gagasan bisnis itu, dengan konsekuensi mengurangi kebebasan bertindak pribadi.

Ketersediaan sumber-sumber dana dari lembaga-lembaga formal keuangan, dengan pengajuan persyaratan transaksi yang lugas, yang sesuai dengan hukum pasar permintaan dan penawaran, masing-masing punya kelebihan dan kekurangan terhadap satu sama lain dipandang dari segi pemanfaatan serta perhitungan risiko dana bagi perusahaan baru, dan dapat dijelaskan secara ringkas sebagai berikut:

1. Bank

Perlu diingatkan bankir bukanlah seorang *risk taker*. Yang harus menanggung risiko adalah wiraswasta itu sendiri. Wajar saja seorang bankir selalu menanyakan *collateral*. Juga perlu diingatkan, jarang ada bank yang mau menerima *inventory* sebagai *collateral*, karena tidaklah mudah menjual *inventory*.

2. Trade Credit dan Equipment Loans

Dari pihak *supplier* dapat diharapkan kredit dagang. Tentu saja kredit semacam itu diperoleh sesudah dagangannya pernah dibeli dari pemasok yang bersangkutan.

Juga dari *supplier* bisa didapatkan *equipment loans*, setelah mereka yakin pihak pembeli mampu menjualkan produk mereka.

3. Venture Capitalist

Mereka adalah perorangan atau kelompok yang mempergunakan uangnya untuk mendanai perusahaan-perusahaan yang mereka anggap potensial. Pada saat yang mereka anggap tepat, dijual saham yang dimilikinya, dengan harapan memperoleh "gain". Di Indonesia sudah mulai banyak bermunculan para *venture capitalists*.

4. Franchising

Ada dua macam wiraswasta, yaitu wiraswasta bebas dan *franchisee*.

Wiraswasta bebas adalah mereka yang sendirian merintis usaha, mulai dari kecil-kecilan, dengan dana dan caranya sendiri mengoperasikan perusahaannya.

Sedangkan *franchisee* adalah mereka yang diberi hak menjalankan usaha tertentu sesuai dengan petunjuk *franchisor* (atau si pemberi hak) yang dituangkan dalam perjanjian di antara kedua belah pihak tersebut. Perjanjian itu dapat meliputi pembagian keuntungan, jumlah dana yang ditanam, atau apa saja yang disediakan oleh pihak *franchisor*.

Penutup

Secara singkat dapat disimpulkan bahwa tak seorang pun dapat mengajarkan seseorang untuk berwiraswasta, atau mempengaruhi seseorang hingga mempunyai gagasan murni tentang kesadaran: "Apa saya dapat mendirikan perusahaan sendiri?", apalagi kalau ingin disertai dengan jaminan bahwa yang bersangkutan pasti berhasil di suatu hari kelak.

Namun sebaliknya, mereka yang benar-benar berjiwa wiraswasta, sekali keinginannya diwujudkan, maka hampir mustahil untuk dikekang oleh pihak lain. Keinginannya akan selalu berorientasi pada sasaran-sasaran yang diperbaharui yang lebih ambisius, begitu prestasi tertentu telah dicapai menurut ukuran dari sasaran yang ditetapkan sebelumnya.

Bagi kita di Indonesia, kalau dihindaki timbulnya lebih banyak wiraswasta baru, maka yang penting adalah harus diciptakan kondisi-kondisi sedemikian rupa hingga dapat menggugah mereka yang kurang menyadari memiliki bakat kewiraswastaan yang potensial, agar terdorong dan berani muncul sebagai wiraswasta baru.

* *dr. Sismadi Partodimuljo, MBA adalah alumni Sekolah Tinggi Manajemen Prasetiya Mulya, Angkatan 1987. Sekarang menjabat sebagai Presiden Direktur Sismadi Group.*