

MENGGKADER KEWIRAUSAHAAN

Dibsono, SE

Bagi sebagian masyarakat, kekayaan merupakan indikator penting dalam mengukur keberhasilan seseorang. Jika menggunakan indikator ini, fakta di masyarakat menunjukkan bahwa mayoritas anggota masyarakat yang secara ekonomi berhasil adalah mereka yang menekuni karier sebagai pengusaha, baik yang besar maupun yang kecil. Akibatnya, bidang karier yang menjanjikan ini masih saja belum mampu mengundang bibit-bibit unggul, sementara jumlah maupun kualitas bibit-bibit unggul terus bertumbuh akibat semakin tingginya minat masyarakat pada pendidikan.

Pertanyaan yang menarik untuk dikaji adalah: "Apakah ada korelasi kuat antara tingkat pendidikan dengan minat berwirausaha? Apakah pendidikan formal, termasuk sekolah-sekolah yang menyelenggarakan program pendidikan bisnis atau manajemen, turut mempromosikan karier wirausaha melalui program-programnya? Dan sejauh mana kewirausahaan dapat diajarkan secara efektif?" Pertanyaan-pertanyaan ini menarik untuk dikaji, sebab di masa mendatang, negeri ini memerlukan lebih banyak lagi wirausaha tangguh dan profesional guna terus mendukung usaha pembangunan.

Pada suatu kesempatan berbincang-bincang dengan pakar ekonomi mengenai apakah kewirausahaan (*entrepreneurship*) dapat diajarkan atau tidak, diperoleh kesimpulan adanya keraguan. Sekalipun demikian, kita tahu, bahwa di negara-negara barat, sekolah-sekolah penyelenggara program MBA, telah banyak yang memasukkan pelajaran kewirausahaan ke dalam kurikulumnya.

Anggapan bahwa seseorang sukses dalam bisnisnya adalah karena bakat bawaan, hoki dan lain sebagainya, masih mengakar di masyarakat kita. Keyakinan semacam ini dapat menjadi potensi penghambat

psikologis bagi masyarakat untuk mempelajari kewirausahaan. Kita tidak mengingkari kemungkinan adanya pengaruh Hong Sui, hoki maupun bakat bawaan. Mungkin saja hal-hal tersebut ada. Tetapi bagaimana kita tahu? Yang jelas jika persepsi Anda "mengatakan" bahwa Anda tidak punya bakat atau hoki di bisnis, maka secara tidak langsung dan tidak disadari, hal itu akan menjauhkan minat Anda untuk belajar berwirausaha.

Di banyak negara maju, seperti Amerika Serikat misalnya, setiap tahunnya lahir 3 juta wirausaha baru memasuki gelanggang bisnis. Di Indonesia belum ada data pasti mengenai ini. Tetapi dapat diduga jumlahnya relatif masih belum banyak.

Sementara itu, sejalan dengan membaiknya minat pada pendidikan di masyarakat, maka sebagian besar angkatan kerja baru umumnya memiliki tingkat pendidikan yang relatif lebih baik dibandingkan angkatan-angkatan sebelumnya. Akan tetapi nampaknya sebagian besar dari mereka masih belum memberikan preferensi pada profesi wirausaha. Kalau toh ada, jumlahnya sangat kecil dan masih tetap didominasi oleh masyarakat keturunan Cina atau Arab yang memang dikenal sebagai memiliki darah bisnis. Percayakah Anda, bahwa mereka semua itu memiliki hoki dan bakat bisnis yang dibawanya sejak dari jabang bayi, sementara mayoritas anggota masyarakat lainnya tidak?

Yang jelas, pepatah yang berbunyi "Ada Gula Ada Semut" nampaknya masih belum "berlaku" dalam soal ini, khususnya bagi kalangan angkatan kerja pribumi. Sekalipun jalur karier ini memberi "gula" yang melimpah tetap saja belum memikat minat mereka. Akibatnya profesi wirausaha ini tidak berhasil "merekrut" bibit-bibit unggul dalam jumlah memadai sebagaimana profesi lain.

Jika disepakati bahwa pembangunan nasional memerlukan lebih banyak wirausaha profesional, maka kelangkaan wirausaha menjadi persoalan penting. Terdapat dua langkah strategis mengatasi masalah ini. Pertama, adalah bagaimana meningkatkan minat angkatan kerja baru sebanyak mungkin terhadap karier wirausaha. Atau bagaimana mempromosikan profesi ini, sehingga diperhitungkan sebagai bidang karier yang berbobot di masyarakat. Kedua, bagaimana mempersiapkan dan membina mereka yang sungguh-sungguh berminat untuk berwirausaha.

Apa yang terjadi hingga saat ini, proses kaderisasi wirausaha terjadi secara alami. Mungkin ada sementara orang yang optimis dan menganggap proses kaderisasi wirausaha yang terjadi secara alami ini cukup berjalan baik. Orang optimis mengingat Indonesia memiliki jumlah penduduk sekitar 190 juta jiwa. Dari jumlah tersebut tentu sebagian (cukup banyak) akan lahir kader-kader wirausaha tangguh.

Sikap optimistis tidak ada salahnya. Tetapi jika hanya mendasarkan pada jumlah *manpower* yang besar tentu tidak bijaksana. Proses alami memang terus memunculkan wirausaha-wirausaha tangguh. Proses ini terus berjalan, tetapi proses alami semacam ini umumnya lambat. Oleh sebab itu, perlu dipacu. Melalui intervensi yang dilakukan secara sistematis berupa perencanaan dan pembinaan yang tepat tentu akan memberikan hasil lebih baik. Jika ini berhasil, portofolio pemanfaatan sumber daya manusia dapat lebih optimal.

Namun, menarik untuk dikaji lebih lanjut, kekuatan apa yang mengatur jalannya proses alami yang terjadi selama ini. Bakat bawaan, hoki atau persepsi sendiri, bahwa ia memiliki bakat dan hoki sehingga ia mencoba dan menekuni karier sebagai wirausaha? Ataukah karena

adanya unsur keterpaksaan, misalnya situasi tertentu sehingga seseorang tidak punya pilihan kecuali berwirausaha? Yang jelas adalah, manakala seseorang telah menekuni bisnis, maka siapa pun dia secara sadar maupun tidak, manfaat atas proses "learning" otomatis akan diperolehnya. Lancar kaji karena diulang, lancar bisnis karena bersedia mencoba.

Fakta yang sangat menarik sebagaimana diketahui, sejauh ini mayoritas wirausaha Indonesia didominasi oleh sebagian golongan masyarakat saja, yaitu dari keturunan Arab dan Cina, yang jumlahnya tidak ada 10% dari total penduduk Indonesia. Alasan genetika, suku atau sebab lain? Apakah ada hubungannya dengan latar belakang *job preference* masyarakat ini? Mengapa mayoritas kelompok pribumi lebih memilih menjadi karyawan atau manajer. Sementara untuk bisa menjadi manajer atau karyawan yang baik belum tentu prosesnya lebih sederhana dibanding menjadi wirausaha!

Sebagai hamba Allah, kita berkeyakinan bahwa Allah itu Maha Adil. Setiap bayi manusia yang dilahirkan ibarat kertas putih bersih. Kertas yang siap untuk ditulisi dan digambari. Apa pun wujud tulisan maupun gambar itu. Adapun jika kemudian gambar atau tulisan yang ada jelek atau baik, maka yang keliru tentu bukanlah kertasnya, melainkan individu yang membuat gambar atau tulisan tersebut.

Para ahli ilmu sosial, psikolog khususnya, telah lama mengetahui, bahwa sikap dan perilaku seseorang dituntun oleh sistem nilai yang dimilikinya. Sementara sistem nilai itu sendiri dibentuk sejak seseorang masih kecil – hingga usia dewasa, melalui proses belajar dan mengadopsi pengalaman hidup yang diyakininya. Dengan demikian pada dasarnya sikap hidup dan tingkah laku seorang manusia dewasa merupakan hasil belajar, akumulasi informasi dan pengetahuan, serta pengalaman dalam masa yang panjang. Bahkan nilai-nilai yang dianggap prinsip dan utama biasanya diturunkan dari generasi ke generasi.

Terhadap orang lain, nilai-nilai tersebut dapat diamati melalui sikap, ucapan dan tindakan seseorang ketika berinteraksi di lingkungan sosialnya. Salah satunya adalah preferensi orang terhadap suatu jenis pekerjaan. Preferensi ini merupakan

kristalisasi sistem nilai dari orang yang bersangkutan. Lebih lanjut dapat dilihat, misalnya jika seseorang menghargai tinggi nilai-nilai keamanan dan kemapanan ia cenderung akan memilih pekerjaan-pekerjaan sebagai manajer atau karyawan di perusahaan yang dinilai telah mapan dan kuat. Sementara orang yang menyukai kebebasan berpikir dan berkreasi dan tidak menyukai bentuk-bentuk keterikatan formal cenderung tidak menyukai pekerjaan-pekerjaan yang teratur dan mapan. Mereka akan memilih bidang-bidang yang memberinya cukup tantangan, misalnya bekerja di perusahaan baru yang sedang berkembang atau berwirausaha secara mandiri.

Bagaimana dengan "Cetak Biru" atau bakat bawaan? Yah, kalau toh seseorang yakin bahwa Allah telah mengaruniakan benih, misalnya benih jiwa kewirausahaan dalam dirinya, sekalipun begitu bagi orang yang bersangkutan benih tetaplah benih. Jika jatuh di tanah gembur akan tumbuh subur, dan jika terus dipupuk dan dipelihara akan menghadirkan buah. Tetapi sebaliknya jika jatuh di tanah gersang dan tidak dipelihara tentu benih akan kering dan mati. Jadi sekali lagi, dalam hal ini yang salah tentu bukanlah benihnya! Pertanyaan lebih pantas dialamatkan pada si manusia, perhatian dan usahanya.

Kalau direnungkan sejenak perjalanan hidup ini, kita akan sampai pada suatu kesimpulan, yaitu bahwa secara kodrati, sesuai hukum alamiahnya, hidup setiap individu manusia pada dasarnya adalah sama dengan kaidah-kaidah *entrepreneurship* yang secara keilmuan modern dipelajari masyarakat Barat. Bukankah setiap langkah kehidupan, seseorang selalu dihadapkan pada situasi di mana ia harus mengambil keputusan berupa memilih satu atau beberapa di antara pilihan-pilihan yang ada di hadapannya? Dan setiap pilihan memberikan kemungkinan *output* dan konsekuensi *input* serta risikonya masing-masing?

Bahwa orang hidup harus memilih semacam ini berlaku bagi siapa saja, kapan saja dan di mana saja. Akan tetapi terdapat perbedaan besar antara seorang yang menyadari penuh dan memperhitungkan dengan cermat setiap pilihan yang diambilnya, dengan orang yang tidak. Yang pertama adalah tipe wirausaha (*entrepreneur*)

yang senantiasa berusaha memanfaatkan kekuatan yang ada pada dirinya guna mengoptimalkan pencapaian sasaran hidup. Ia selalu memperhitungkan *cost-benefit* jangka pendek maupun jangka panjang secara saksama dan konsisten dengan kaidah-kaidah yang diyakininya. Sedangkan tipe yang kedua kurang memikirkan masalah optimalisasi itu.

Salah satu kaidah dasar bisnis pada prinsipnya juga mirip dengan kaidah yang berlaku di dunia pertanian. Selalu dimulai dengan masa tanam (investasi), kemudian mengelola dan memelihara tanaman dengan baik agar bisa panen. Begitu pula bisnis. Kaidah alamiah yang berlaku adalah: "Siapa yang ingin panen harus menanam. Siapa yang ingin maju harus berusaha."

Kita semua tahu, alam memberi kemurahan dan kebebasan kepada manusia untuk menentukan pilihannya sendiri. Tetapi masalahnya adalah, apakah seseorang telah memanfaatkan kebebasan alami ini secara bijaksana, yaitu mengambil suatu pilihan yang terbaik? Sebab terkadang orang merasa terpaksa harus melakukan sesuatu karena dirinya tidak melihat alternatif lain. Jawabnya tergantung pada seberapa jauh seseorang mampu menyerap informasi peluang di lingkungannya.

Sebagai gambaran, seorang anak petani yang hidup di lingkungan desa terpencil. Dunianya adalah satu-dua binatang piaraan, sawah-ladang dan bercocok tanam sebagaimana dilakukan orang-orang lain di desa itu secara turun-temurun. Besar kemungkinannya jika kemudian anak ini melihat bahwa pekerjaan bertani seperti orang tuanya adalah pilihan pas baginya.

Dalam ilustrasi anak desa semacam ini, pengambilan keputusan bukan didasarkan pada pemikiran analitis komparatif yang memadai. Keputusannya bersifat "default" berupa tradisi orang tua atau masyarakat di lingkungannya. Ia tidak memiliki pengetahuan dan informasi selain bertani. Akan tetapi, jika ia membuka komunikasi dan interaksi dengan dunia di luar desanya, mata dan hatinya bisa menjadi semakin terbuka dan menangkap bahwa di luar desanya tersedia banyak peluang kerja. Sebagai buruh kasar, pekerja bangunan, tukang, pedagang, dan lain sebagainya. Mungkin bertani tidak lagi menjadi keputusan terbaik baginya!

Secara teoretis, dapat dikatakan bahwa semakin banyak informasi dan pengetahuan, memungkinkan seseorang mengambil keputusan lebih baik. Penyimpangan tentu bisa terjadi, misalnya karena mengetahui berbagai alternatif, orang menjadi malas dan memilih yang termudah atau tidak bersungguh-sungguh dalam menggarap suatu alternatif.

Adalah suatu perbedaan besar antara Tahu (*knowing*) dan Mau (*willing*). Bagi mereka yang memiliki kemauan dan pengetahuan, persoalannya menjadi lebih mudah. Mereka yang termasuk kategori "on the right track" ini umumnya segera dapat menggapai kemajuan manakala diberi pengetahuan dan informasi. Sayang, dalam hal kewirausahaan, orang dalam kategori ini jumlahnya masih sangat terbatas. Dalam hal inilah dunia pendidikan diharapkan terus meningkatkan sumbangannya.

Jumlahnya jauh lebih banyak orang yang tahu tetapi tidak mau, ketimbang orang yang mau tetapi tidak tahu. Pada kasus di atas, anak petani dapat dikategorikan sebagai "mau tetapi tidak tahu" (3). Mungkin banyak pemuda desa lainnya yang sebenarnya tahu ada peluang kerja, tetapi tidak bersedia memanfaatkannya (2). Dalam konteks minat berwirausaha di antara angkatan kerja kita, yang termasuk kategori (2) ini jumlahnya bisa relatif besar. Sebagai contoh, banyak lulusan sekolah ekonomi, manajemen atau bisnis, di mana pengetahuan dan keterampilan mengolah organisasi bisnis cukup memadai diajarkan dan dilatihkan, ternyata tidak banyak yang bersedia melakukan bisnis mandiri.

Persoalan akan lebih mudah dipecahkan pada situasi di mana dari segi orangnya punya kemauan tetapi tidak punya pengetahuan (3), dibanding pada situasi di mana orang tahu tetapi tidak mau (2). Seperti bunyi pepatah, "Ada kemauan ada jalan." Sukses perjalanan hidup seseorang tidak hanya ditentukan oleh sarana yang dimiliki, melainkan juga ditentukan oleh kejelasan sasaran atau tujuan yang hendak diuju. Masalah "tidak tahu" diatasi dengan cara diberitahu, sedangkan persoalan "tidak mau" tidak bisa dipecahkan dengan sekadar menyampaikan pengetahuan.

Sebagaimana ditinggung di atas, sistem nilai yang telah terbentuk selama

bertahun-tahun akan mengakar dalam diri seseorang. Hukum alam mengatakan, "Benda yang sulit dipanaskan membutuhkan waktu untuk mendinginkannya kembali." Begitu pula dalam mengubah sikap dan perilaku orang. Karakter yang telah lama terbentuk dan mengakar tidak gampang diubah. Orientasi masyarakat pada profesi misalnya, selama ini terfokus pada unsur keamanan dan keamanan, menuntun masyarakat pada pekerjaan-pekerjaan yang bersifat ke karyawanan, yang lebih memberikan stabilitas dan kelangsungan pekerjaan dibanding dengan profesi wirausaha yang mengandung kemungkinan-kemungkinan fluktuasi dan pasang-surut. Untuk mengubah orientasi, misalnya ke arah kewirausahaan tentu tidak gampang, membutuhkan waktu dan pendekatan yang tepat.

Sebagian masyarakat yang telah terbiasa dengan kehidupan kewirausahaan dan telah menginternalisasi nilai-nilai dan sikap yang cocok bagi tuntutan kehidupan berwirausaha. Mereka ibarat kendaraan yang telah siap bergerak, sehingga bentuk pembinaan bisa lebih dititikberatkan pada pembekalan keterampilan dan kemampuan manajerial.

Banyak pengusaha sukses yang proses penanaman nilai-nilai *entrepreneurship*-nya diperoleh dari orang tuanya. Pak Junaedi Yusuf, pemilik PT. Konimex misalnya, memperoleh nilai-nilai kewirausahaannya sejak usia 12 tahun, sewaktu membantu orang tuanya berdagang, sehingga jiwa bisnis itu benar-benar mengakar dalam dirinya.

Memang idealnya pembentukan karakter, *entrepreneur*, dimulai sejak usia

anak. Dalam hal ini bagi Pak Junaedi, lingkungan keluarganya berperan sangat besar dalam memfasilitasi pembentukan karakter *entrepreneur*-nya. Tetapi sayang, ternyata tidak banyak anak Indonesia yang memiliki kesempatan masa kecil seperti Pak Junaedi. Bagaimana dengan mereka yang kehidupannya memang jauh dari dunia bisnis? Sementara kita berharap bahwa sebagian dari mereka di masa mendatang akan menjadi wirausaha tulen? Dapatkah mengandalkan proses alami? Sedangkan seperti halnya yang dialami Pak Junaedi, "warna" orang tua akan menurun pada anak-anaknya. Secara umum dapat dikatakan, bahwa anak seorang karyawan cenderung memilih karier yang mirip dengan orang tuanya.

Di masa lampau pemilihan karier sering dikaitkan dengan pertimbangan status sosial. Misalnya orang ingin menjadi pegawai karena kedudukan sebagai pegawai dinilai lebih terhormat di mata masyarakat lingkungannya. Sementara orang enggan berdagang karena pekerjaan dagang (*business*) dianggap kurang terhormat.

Akan tetapi dewasa ini situasinya telah berangsur berubah. Pertimbangan pertimbangan status sosial semacam ini semakin tidak dominan. Masyarakat telah semakin melek ekonomi, sehingga pertimbangan ekonomi mengalahkan kebutuhan status sosial. Masyarakat sudah tidak lagi melihat karakter pekerjaan yang dilakukan seseorang, melainkan lebih pada apa yang dihasilkan orang tersebut. Keberadaan secara ekonomi telah menjadi salah satu ukuran penting dalam menilai keberhasilan.

	TAHU	1	2
	TIDAK TAHU	3	4
		MAU	TIDAK MAU

Dalam kaitannya dengan pembangunan ekonomi, perubahan ini adalah positif. Bahkan menurut hemat saya, merupakan suatu awal yang baik bagi usaha memasyarakatkan kewirausahaan di tanah air. Di sinilah pentingnya intervensi agar proses pemasyarakatan kewirausahaan ini lebih cepat dan terarah. Dan dalam hal ini sektor pendidikan, terutama pendidikan terapan memegang peran yang sangat penting dalam menyiapkan mereka.

Kontribusi Dunia Pendidikan

Yang dimaksud dengan intervensi dari dunia pendidikan di sini mungkin lebih pada usaha memperkenalkan seluk-beluk kewirausahaan kepada siswa. Untuk menjamin internalisasi sistem nilai, usaha memperkenalkan ini sebaiknya dapat dilakukan sejak bangku sekolah dasar.

Melalui kemasan yang menarik, misalnya dalam bentuk *Success Stories* dan

heroisme pembangunan di bidang bisnis dan penciptaan lapangan kerja, selain menarik perhatian dan minat, sekaligus merangsang mereka untuk mengembangkan impian masa depan imajinernya. Untuk itu seyogianya kurikulum pendidikan dasar dan menengah sudah mulai memasukkan materi kewirausahaan.

Pada jenjang-jenjang pendidikan profesi (universitas), materi didesain selain untuk terus menambah keterampilan dan wawasan bisnis juga untuk lebih memfokuskan minat siswa. Fokus ini penting seperti halnya pada lampu senter. Karena fokus (oleh *reflektor*) energi listrik yang relatif kecil menghasilkan daya penerangan yang tinggi.

Penulis mempunyai pengalaman menarik ketika bertugas di daerah Satui, Banda Aceh lima tahun lalu. Ada sebuah sekolah SKKA (Sekolah Kesejahteraan Keluarga Atas) yang memiliki program kewirausahaan yang sangat menarik.

Entah disengaja atau tidak, program itu memberi kesempatan berlatih kewirausahaan bagi anak didiknya. Siswa jurusan tata boga tidak hanya diminta praktik membikin berbagai jenis makanan, melainkan juga diminta untuk menjual hasil praktiknya kepada masyarakat. Waktu itu sebagai tamu di sebuah hotel, saya ikut menjadi sasaran "bisnis" pelajar-pelajar tersebut. Menurut salah satu pelajar itu, uang hasil penjualannya dipergunakan untuk membiayai praktik selanjutnya.

Andaikata model-model semacam ini diterapkan secara lebih terencana dan sistematis, tentu akan menghasilkan manfaat yang lebih besar.

*Dibsono, SE adalah Faculty Member
Sekolah Tinggi Manajemen
Prasetiya Mulya.*
