



## **STRATEGI DALAM MENUMBUHKAN WIRUSAHA KECIL MENENGAH (UKM) YANG TANGGUH DAN UNGGUL**

**Prida<sup>1</sup>, Naim<sup>2</sup>**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Pendidikan Ekonomi, Universitas PGRI Kanjuruhan Malang, Indonesia

\*Corresponding Author; [manopoprida134@gmail.com](mailto:manopoprida134@gmail.com)

### **ABSTRAK**

Sektor UKM merupakan sektor "penyelamat" perekonomian pada masa krisis Indonesia, sehingga menciptakan kesadaran baru di kalangan masyarakat dan pemerintah akan pentingnya UKM dan sektor informal. Usaha kecil ini menghadapi beberapa kendala, antara lain; (1) masalah pendidikan, motivasi, dan teknologi, (2) masalah produksi, (3) masalah pemasaran, (4) masalah keuangan, dan (4) lingkungan usaha yang kurang mendukung. Perkembangan usaha pada usaha kecil dan menengah memerlukan analisis SWOT untuk mendiagnosis faktor internal dan eksternal. Diperlukan untuk mengidentifikasi karakteristik produk, pasar, teknologi, kebutuhan modal dan sumber daya manusia, serta aspek manajemen. Dalam upaya menciptakan dan mengembangkan wirausaha tangguh (baik wirausaha baru maupun yang sudah ada), diperlukan kajian dan pertimbangan yang matang. Strategi dan program yang dijalankan tanpa kajian yang matang tidak akan memberikan hasil yang optimal. Salah satu cara menciptakan wirausaha baru yang tangguh dan unggul adalah dengan menciptakan iklim yang menanamkan budaya wirausaha dan, pada tataran operasional, melalui program Inkubasi Bisnis. Pola lain untuk menciptakan wirausaha baru dapat dilakukan melalui pendidikan formal maupun nonformal yang menanamkan jiwa dan semangat kewirausahaan, sehingga akan lahir wirausaha-wirausaha baru yang handal dan tangguh, mampu menciptakan peluang kerja baik untuk diri mereka sendiri maupun masyarakat.

### **Kata kunci:**

Strategi;  
UMKM

### **Artikel;**

Diterima: 17/5/ 2024  
Diperbaiki: 20/5/2024  
Diterbitkan: 29/5/2024

## **PENDAHULUAN**

Di tengah krisis multidimensi yang terjadi saat ini, sektor usaha kecil dan menengah (UKM) dan sektor informal ternyata menjadi sektor penyelamat perekonomian bagi masyarakat di Indonesia. Krisis pada tahun 1997 yang menyebabkan runtuhnya industri-industri besar, dan pada tahun 1998 perekonomian Indonesia justru tumbuh sebesar -13%, dengan inflasi mencapai 77%. Pemulihan ekonomi terus berlanjut, dengan sektor ekonomi diperkirakan tumbuh sebesar 3,8% pada tahun 2003 dan inflasi turun menjadi 9% setiap tahunnya.

Di sisi lain, masa krisis ini juga membawa kesadaran baru baik bagi masyarakat maupun pemerintah akan pentingnya sektor usaha kecil dan menengah (UKM) dan sektor informal. Kesadaran masyarakat untuk menekuni kegiatan kewirausahaan dan wirausaha (memulai dan menghadapi tantangan baru) juga semakin meningkat. Istilah kewirausahaan adalah istilah yang diterjemahkan sebagai entrepreneur, dan istilah lain entrepreneurship juga merupakan istilah yang



diterjemahkan sebagai kewirausahaan (Kamus Manajemen LPPM). Kewirausahaan mengacu pada seseorang yang mampu memulai dan /atau menjalankan suatu usaha. Wirausahawan adalah orang yang mempunyai pengetahuan yang luas tentang lingkungan, mengambil keputusan mengenai lingkungan usaha, mempunyai modal, dan menghadapi ketidakpastian untuk memperoleh keuntungan.

Namun, setiap keputusan seseorang untuk menjadi wiraswasta atau self-employed seringkali bergantung pada beberapa kondisi, yakni kondisi yang dapat memicu insentif ini antara lain: (1) Seseorang ditempatkan dalam keluarga kelahiran dan/atau dibesarkan dengan tradisi yang kuat dalam dunia usaha (trust style), (2) orang yang stres hingga tidak punya pilihan selain menjadi wirausaha (gaya stres), dan (3) orang yang benar-benar mempersiapkan diri menjadi wirausaha (gaya emosional).

Penelitian Sulasmi (1989) terhadap 22 perempuan pengusaha di Bandung juga menunjukkan bahwa sekitar 55% dari pengusaha tersebut mempunyai keluarga bisnis (orang tua, suami, atau kerabat bisnis). Di sisi lain, penelitian yang sudah dilakukan oleh Muminah (2001) terhadap delapan pengusaha sukses di Pangandaran menunjukkan bahwa seluruh pengusaha tersebut memulai usahanya karena keterpaksaan. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan perekonomian dalam keluarganya. Menurut Muhandri (2002), yang merupakan kategori ketiga (modus emosional) adalah wirausahawan yang umumnya mempunyai tingkat pendidikan tinggi. Orang-orang yang termasuk dalam kategori ini mempersiapkan diri untuk menjadi wirausaha dengan mempelajari banyak mata kuliah akademis (akademik) yang berkaitan dengan dunia bisnis.

Kenyataan bahwa di lapangan, kombinasi faktor-faktor di atas seringkali menjadi faktor pendorong memasuki dunia wirausaha. Meskipun banyak faktor positif yang memotivasi seseorang untuk terjun ke dunia wirausaha, namun kenyataannya keadaan usaha kecil masih kurang menggembirakan. Usaha kecil masih sering dianggap sulit untuk berkembang dan sering kali menghadapi banyak tantangan, antara lain: lemahnya manajemen/sumber daya manusia, produk lemah, pasar terbatas, teknologi ketinggalan jaman, dan modal minim. Di sisi lain, dunia usaha saat ini sangat kompetitif, sehingga agar usaha kecil dan menengah dapat bertahan, terutama untuk tumbuh dan berkembang, diperlukan kemampuan untuk memahami berbagai situasi dan berbagai kendala yang ada. Pengetahuan diperlukan untuk menjalankan bisnis kecil-kecilan dan Keterampilan yang berkaitan dengan manajemen usaha kecil.

Artikel ini membahas tentang memahami pentingnya strategi untuk menciptakan serta menumbuhkan wirausaha atau pengusaha UKM yang tangguh dan unggul guna meningkatkan peran UKM dalam pertumbuhan ekonomi negara.



## **Tinjauan Pustaka**

### **Kewirausahaan**

Kewirausahaan adalah fungsi untuk melihat peluang investasi dan produksi. Hal ini dapat mengorganisir suatu perusahaan untuk melakukan proses produksi baru, meningkatkan modal, mempekerjakan tenaga kerja, mengatur pasokan bahan mentah, menemukan lokasi, menggabungkan faktor-faktor produksi, serta juga memperkenalkan teknik dan komoditas baru, menemukan sumber daya alam baru dan juga memilih manajer puncak untuk operasi sehari-hari (Fajri 2021). Bahwa dapat disimpulkan kewirausahaan mempunyai peran penting dalam pembangunan ekonomi dan menjadi modal sosial bagi lingkungan masyarakat.

Ada beberapa ahli yang mendefinisikan wirausaha dan kewirausahaan, berikut penjelasannya:

1. Arif F. Hadipranata, wirausaha adalah sosok yang mengambil resiko yang dibutuhkan untuk mengelola dan mengatur segala urusan serta menerima sejumlah keuntungan finansial maupun non financial.
2. Thomas W Zimmerer, Kewirausahaan adalah penerapan keinovasian dan kreativitas untuk pemecahan masalah dan memanfaatkan berbagai peluang yang dihadapi orang lain setiap hari.
3. Andrew J Dubrin, kewirausahaan adalah Seseorang yang menjalankan dan mendirikan suatu usaha yang inovatif.
4. Ekonom Prancis Richard Cotillion mengatakan bahwa kewirausahaan adalah organisasi yang memiliki prinsip keberanian dalam mengambil risiko besar dengan imbal balik keuntungan dan kesuksesan yang jauh lebih besar.

Kewirausahaan merupakan aspek kunci bisa dikatakan aspek paling penting dari ekonomi di banyak negara, dan merupakan langkah penting untuk menciptakan lapangan kerja dan pendorong pertumbuhan ekonomi, yang harus direncanakan secara baik dan matang. Kewirausahaan telah menyentuh kehidupan manusia melalui berbagai sisi, yaitu produk, layanan, teknologi dan konsep bisnis yang kreatif (Hasan 2020). Kewirausahaan adalah suatu sikap, jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat bernilai dan berguna bagi dirinya dan orang lain.

Kewirausahaan (Entrepreneurship) merupakan suatu proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan bagi para calon usaha. Visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu usaha. Sehingga hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi risiko atau ketidakpastian (Wicaksana and Rachman 2018).

### **Definisi Wirausaha**

Wirausaha adalah seseorang yang mampu mengkonversikan sumber-sumber daya ekonomis dari tingkat produktivitas rendah ke tingkat produktivitas yang lebih tinggi (Widayati et al. 2019). Wirausaha adalah seseorang yang memiliki karakteristik percaya diri.



Wirausaha adalah seorang yang berani berusaha secara mandiri dengan mengerahkan segala sumber daya dan upaya meliputi kepandaian atau skill yang dimilikinya mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasaknya, serta mengatur permodalan operasinya untuk menghasilkan sesuatu yang bernilai lebih tinggi (Dianti 2017).

Wirausaha adalah seseorang yang melakukan aktivitas dengan pandai atau berbakat bisa dikatakan seorang yang memiliki keahlian atau skill untuk mengenalkan sebuah produk baru kepada konsumen dan mampu mengembangkan produk baru serta mampu mengatur permodalannya (Hutagalung, Fitri, and Ritonga 2019).

Wirausaha adalah seseorang yang bebas dan memiliki kemampuan untuk hidup mandiri dalam menjalankan kegiatan usahanya atau bisnisnya demi meningkatkan perekonomian hidupnya. Ia juga bebas merancang, menentukan mengelola, dan juga mengendalikan semua usahanya (Yayang 2022). Seorang yang memiliki jiwa dan sikap wirausaha selalu tidak puas dengan apa yang telah dicapainya. Dari waktu-ke waktu, hari demi hari, minggu demi minggu pun berusaha untuk selalu mencari peluang demi meningkatkan usaha dan kehidupannya. Ia selalu berkreasi dan berinovasi tanpa berhenti, karena dengan berkreasi dan berinovasi lah semua peluang dapat diperolehnya dan juga memanfaatkan teknologi yang semakin canggih agar tidak kalah saing dari pembisnis lainnya.

Ada beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha berhasil (Durahman and Noer 2019), sebagai berikut:

1. Faktor Peluang
2. Faktor SDM
3. Faktor Keuangan
4. Faktor Organisasional
5. Faktor Perencanaan
6. Faktor Pengelolaan usaha
7. Faktor Pemasaran dan Penjualan
8. Faktor Administrasi
9. Faktor Peraturan Pemerintah, Politik, Sosial, dan Budaya Lokal
10. Catatan Bisnis

Sedangkan beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usahanya adalah sebagai berikut:

1. Tidak kompeten dalam manajerial  
Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil
2. Kurang berpengalaman  
Yaitu baik dalam kemampuan Mengkoordinasikan, keterampilan mengelola SDM, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan.
3. Kurang dapat mengendalikan keuangan



Agar perusahaan dapat berhasil dengan baik factor yang paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas. Yaitu mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat.

4. Gagal dalam perencanaan Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.
5. Lokasi yang kurang memadai  
Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien.
6. Kurangnya pengawasan peralatan  
Pengawasan erat hubungannya dengan efisiensi dan efektifitas. Kurang pengawasan mengakibatkan penggunaan alat tidak efisien dan efektif. Sikap yang kurang sungguh- sungguh dalam berusaha Sikap yang setengah-setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati, kemungkinan gagal menjadi besar.
7. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan.  
Wirausaha yang kurang siap menghadapi dan melaksanakan perubahan, tidak akan menjadi wirausaha yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.

### **Usaha Kecil dan Menengah (UKM)**

Usaha kecil dan menengah (UKM) di Indonesia merupakan bisnis masyarakat yang utama dalam kegiatan perekonomian. UKM merupakan pemercepat dalam pengembangan ekonomi masyarakat. Usaha mikro kecil selama ini terbukti dapat diandalkan sebagai bisnis pengaman di masa krisis, melalui mekanisme penciptaan lapangan kerja dan memungkinkan dihimpunnya penerimaan negara berupa pajak (Hendrawan, Kuswantoro, and Sucahyawati 2019).

Usaha Kecil dan Menengah disingkat UKM adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Dan usaha yang berdiri sendiri (Hakiki, Rahmawati, and Novriansa 2020).

Sedangkan menurut Keputusan Presiden RI No. 99 tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah: "Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat".

Usaha kecil dan menengah (UKM) adalah usaha masyarakat yang saat ini mendapat perhatian dan hak istimewa yang ditetapkan undang - undang, termasuk bantuan kredit komersial berbunga rendah, persyaratan perizinan komersial yang disederhanakan, bantuan pembangunan komersial dari instansi pemerintah, dan kemudahan lainnya. Adapun Bidang UKM meliputi: mulai dari fashion, memasak,



kerajinan tangan hingga pertanian, dan sebagian besar masyarakat percaya bahwa UKM hanya memberi manfaat pada aspek tertentu. Padahal, UKM memegang peranan yang sangat penting dalam mengurangi angka pengangguran di Indonesia, karena adanya penyerapan tenaga kerja, peningkatan daya beli masyarakat, peningkatan permintaan dan pertumbuhan investasi, perkembangan UKM akan memperkuat struktur perekonomian dalam negeri (Harris 2021).

### **METODE**

Dalam penyusunan artikel ilmiah ini, penulis menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif yang diperoleh dari berbagai artikel jurnal dan mengumpulkan serta menganalisis berbagai referensi artikel. Seluruh data yang terangkum dalam data kualitatif untuk memudahkan penyajian dalam artikel ilmiah ini tidak didasarkan pada angka, tabel, grafik atau diagram, melainkan terdiri dari penjelasan dari berbagai sumber dan referensi dari jurnal ilmiah. Penelitian yang menggunakan metode deskriptif melibatkan analisis data dengan cara mendeskripsikan atau menyajikan data pada saat dikumpulkan, tanpa bermaksud menarik kesimpulan darinya. Data kualitatif adalah data yang diuraikan secara verbal yang tidak dapat dianalisis sebagai angka atau bilangan.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kewirausahaan mengacu pada penciptaan nilai dengan membangun nilai dari apa yang tidak ada, yaitu semacam tindakan. Kewirausahaan merupakan proses meraih dan mewujudkan peluang tanpa memandang sumber daya yang ada dan memerlukan keberanian mengambil risiko yang diperhitungkan. menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, wirausaha adalah seseorang yang menangani produk baru, menyelenggarakan operasional produk baru, menentukan cara produksi baru, menyelenggarakan operasional pengadaan produk baru, pemasarannya, dan modal kerja berbakat dalam pengelolaan. Raymond Kao dalam bukunya *Defining Entrepreneurship* menyatakan bahwa wirausaha adalah orang yang terlibat dalam proses menciptakan kekayaan dan nilai tambah dengan memupuk ide, menggabungkan sumber daya, dan mewujudkan ide menjadi kenyataan dan menghasilkan kekayaan serta menciptakan nilai tambah bagi masyarakat.

Definisi Kao mengartikulasikan unsur-unsur yang membedakan pengusaha dari yang lain: adanya ide-ide baru (inovasi), keberanian mengambil risiko, penciptaan nilai tambah, dan yang terpenting, fokus pada kesejahteraan masyarakat luas.

Didukung oleh teori Thomas W. Zimmerer dan Norman M. Scharborough (1996), kewirausahaan adalah proses mengidentifikasi peluang bisnis, mengambil risiko yang sepadan dengan peluang yang ada, dan menggabungkan orang, uang, dan sumber daya lainnya yang menyatakan bahwa hal itu merupakan upaya untuk mencapai kesuksesan melalui mobilisasi keterampilan komunikasi dan manajemen. Kemampuan menciptakan nilai yang diperlukan untuk membuat suatu proyek berhasil.



Dari definisi di atas kita dapat melihat beberapa hal penting yang dimaksud dengan kewirausahaan.

1. Untuk melakukan sesuatu diperlukan usaha atau aktivitas.
2. Menciptakan nilai. Yaitu nilai baru yang memungkinkan apa yang diciptakan mempunyai nilai tambah dan keunggulan di pasar.
3. Ada peluang bisnis. Ini adalah kemampuan dan kecepatan untuk mengidentifikasi peluang bisnis.
4. Ambil resiko. Dalam konsep kewirausahaan, wirausahawan adalah orang yang berani, mau mengambil risiko, dan mampu mengambil keuntungan dari risiko tersebut.
5. Memiliki keterampilan atau keahlian manajemen dan komunikasi. Diperlukan adanya keahlian atau keterampilan mengelola kegiatan organisasi dan keterampilan komunikasi dengan mengadopsi konsep kewirausahaan.
6. Wirausahawan memerlukan kemampuan dalam menggerakkan berbagai kemungkinan yang ada. Sesuatu seperti di bawah ini meliputi Sumber daya manusia, keuangan, dan sumber daya lainnya yang diperlukan untuk menjalankan dan berhasil menjalankan aktivitas bisnis.

Menurut definisi Rhenald Kasali, wirausaha adalah orang-orang yang menyukai perubahan, melakukan penemuan-penemuan berbeda, menciptakan nilai tambah, memberikan manfaat bagi diri sendiri dan orang lain, serta yang secara terus-menerus (sementara) menjadi seseorang yang membangun karyanya (bukan meledak-ledak) dan Melembagakan berarti mampu bekerja secara efektif di tangan orang lain di masa depan.

Untuk mempermudah, ada baiknya bagi usaha kecil atau bagi para calon bisnis yang akan memulai bisnisnya perlu mengingat lima karakteristik wirausahawan hebat, sebagai berikut:

1. Berani mengambil resiko yaitu berani memulai sesuatu yang tidak pasti dan penuh resiko. Ini bukanlah semua resiko, hanya resiko yang telah diperhitungkan dengan cermat.
2. Menyukai tantangan. Lihat segala sesuatu sebagai tantangan, bukan masalah. Perubahan yang terus-menerus dan masa-masa gila atau edan adalah pendorong kemajuan dan tidak menyurutkan semangat wirausahawan hebat. Dengan cara ini, para wirausaha terus memacu diri dan mengatasi segala kendala.
3. Punya daya tahan tinggi. Wirausahawan hendaknya mempunyai akal dan tidak mudah menyerah. Ia harus selalu bangkit dari kegagalan dan bersabar.
4. Mempunyai visi yang jauh kedepan. Segala sesuatu yang dia lakukan memiliki tujuan jangka panjang, meskipun dia memulainya dengan langkah yang sangat kecil. Dia mempunyai tujuan untuk jangka waktu tertentu. Bagaimana dengan tahun depan, 5 tahun dari sekarang, 10 tahun dari sekarang dan seterusnya.



5. Selalu lakukan yang terbaik atau memberikan yang terbaik. Entrepreneur akan memaksimalkan atau mengerjakan potensi yang dimilikinya. Jika ini belum cukup, tentu nya ia akan mempekerjakan lebih banyak orang yang berkualifikasi untuk memberikan yang terbaik kepada pelanggannya.

### **Ciri-ciri UKM dan Permasalahan yang Dihadapi**

Terdapat berbagai klasifikasi industri dan jenis usaha, dan seringkali diklasifikasikan menurut jumlah tenaga kerja dan modal yang digunakan. Bila melihat jumlah pegawai, klasifikasi berikut sering digunakan: (1) Perusahaan industri besar yang mempekerjakan 100 orang atau lebih; (2) Industri menengah dengan jumlah pekerja 20 sampai 99 orang; (3) Usaha kecil dengan 5 sampai 19 karyawan; dan industri rumahan dengan 1 sampai 4 pekerja. Pembagiannya berdasarkan kepemilikan modal adalah sebagai berikut: (1) Perusahaan besar dengan modal melebihi 1,5 miliar Rupiah; (2) Industri menengah dengan modal Rp 350 juta sampai dengan Rp. 1,5 miliar; (3) Usaha kecil dan menengah dengan modal 50 juta sampai dengan 350 juta rupiah. dan industri rumahan dengan modal kurang dari Rp 50 juta.

Pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM) idealnya memerlukan peran pemerintah dalam meningkatkan daya saingnya. Namun perlu diperhatikan bahwa kemampuan di sini bukan berarti kemampuan bersaing dengan perusahaan (industri) besar, melainkan kemampuan memprediksi lingkungan bisnis dan meramalkan kondisi lingkungan.

Peran pemerintah bukan memberikan permodalan, namun mengembangkan kemampuan bagi UKM dan menciptakan kondisi yang memudahkan akses mereka terhadap permodalan. Dengan kata lain, pemerintah perlu mengembangkan kapasitas UKM untuk menghitung kebutuhan modal optimal mereka, menyiapkan proposal pembiayaan kepada lembaga pemberi modal, dan mengeluarkan kebijakan dan peraturan yang berpihak pada UKM dalam pembiayaan.

Menurut Haeruman (2000), tantangan yang dihadapi perkembangan dunia usaha khususnya usaha kecil dan menengah meliputi aspek-aspek luas sebagai berikut: (1) Kemampuan berwirausaha; (2) Akses permodalan yang luas; (3) Informasi pasar yang transparan; (4) Input produksi lainnya; (5) dan Persaingan sehat serta inovasi, kewirausahaan, bisnis Lingkungan bisnis sehat yang mendukung praktik tersebut.

Klasifikasi permasalahan lain yang sering dihadapi oleh usaha kecil dan menengah dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Permasalahan manajemen/SDM yang berkaitan dengan rendahnya tingkat pendidikan, rendahnya motivasi, dan penguasaan teknologi;
2. Permasalahan pada bidang Produksi, meliputi bahan baku, proses produksi, dan hasil (hasil produksi);
3. Masalah pasar atau pemasaran (keterbatasan pasar, distribusi, wilayah target pasar, dll);



4. Masalah keuangan mencakup keterbatasan modal, kesulitan dalam menambah modal, dan kendala dalam akuntansi serta pengendalian keuangan.
5. Permasalahan dalam lingkungan bisnis yang tidak menguntungkan, termasuk peran pemerintah dan peraturan yang ada.

Menimbulkan tantangan bagi pemerintah dalam mengembangkan wirausahawan yang tangguh (pengusaha UKM). Pemerintah harus memilih dan menetapkan strategi yang berbeda untuk dua kondisi: (1) mengembangkan pengusaha yang sudah ada agar menjadi lebih tangguh, atau (2) mendorong munculnya pengusaha baru yang tangguh. Strategi pengembangan untuk kedua kondisi ini harus spesifik dan tidak bisa diterapkan secara seragam. Penelitian yang mendalam diperlukan untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh usaha kecil dan menengah yang dibina. Tanpa studi dan perencanaan yang matang, program pembangunan, meskipun dengan niat baik, akan menghadapi banyak kendala, seperti (1) tujuan yang tidak tepat, (2) pemborosan sumber daya, dan (3) terlalu banyak manipulasi dalam pelaksanaannya.

### **Hambatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah**

Hambatan klasik yang sering dihadapi UKM untuk menjadi tangguh adalah masalah permodalan. Modal bagi UKM sangat penting, layaknya 'darah' yang mengalir dan menjaga kehidupan manusia. Meskipun saat ini sulit untuk mengukur kategori modal UKM di Indonesia, kita masih jauh tertinggal jika dibandingkan dengan Cina, di mana modal kerja UKM bisa mencapai miliaran rupiah yang mungkin di Indonesia masuk dalam kategori industri menengah dan besar. Selain itu, UKM juga menghadapi masalah manajerial yang lemah dan jaringan yang belum kuat di tingkat bawah. Akibatnya, UKM sering kesulitan meningkatkan efisiensi usaha dan memperbaiki hasil produk, yang sering menjadi keluhan para pengusaha kecil.

Kondisi ini tidak sepenuhnya bisa disalahkan pada mereka. Kebijakan pemberdayaan UKM melalui sektor permodalan atau manajemen operasional perusahaan seringkali lebih banyak diakses oleh industri besar, sehingga UKM selalu tertinggal. Meskipun demikian, UKM memiliki banyak kelebihan dibandingkan industri besar, terbukti dengan kemampuan mereka bertahan selama krisis ekonomi. Industri besar tumbuh pesat di Indonesia dengan bantuan proteksi dari rezim Orde Baru melalui berbagai kebijakannya. Secara teori dan praktek, UKM memiliki banyak keunggulan dibandingkan industri besar, seperti kemampuan untuk keluar masuk pasar menyesuaikan kondisi pasar, biaya overhead yang lebih kecil dalam manajemen operasional, dan fleksibilitas dalam mengantisipasi perubahan lingkungan pasar. Untuk itu, pemberdayaan daya dukung perekonomian suatu daerah tergantung pada efektivitas perilaku pelaku ekonomi setempat. Semakin efisien mereka bekerja, semakin besar dukungannya terhadap perekonomian daerah tersebut.



### **Pemecahan Permasalahan UKM**

Salah satu langkah dalam mengembangkan bisnis, termasuk UKM, adalah kemampuan untuk mengidentifikasi atau mendiagnosis faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) melalui analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Dengan analisis ini, tahapan yang dilalui meliputi penilaian kondisi, penentuan tujuan, dan pengambilan keputusan (pemilihan dan evaluasi kegiatan). Analisis SWOT ini dapat digunakan untuk mengidentifikasi masalah per item yang dihadapi perusahaan atau untuk mengevaluasi perusahaan secara keseluruhan.

Diagnosa ini sangat penting untuk mengidentifikasi karakteristik produk yang dihasilkan (keunggulan yang ada atau yang bisa dikembangkan), pasar yang telah dimasuki (peluang pengembangan dan kemampuan tambahan yang diperlukan), teknologi yang digunakan (optimalisasi penggunaan teknologi sesuai karakteristik UKM tersebut), akses bahan baku dan input lainnya (kendala yang dihadapi dan kemungkinan solusinya), modal yang digunakan (optimalisasi kebutuhan modal sesuai dengan peluang pasar), serta aspek manajerial (pembukuan, organisasi, dan sebagainya).

Diagnosa yang baik akan menghasilkan tipologi UKM berdasarkan peluang pengembangannya. Dari tipologi ini, dapat disusun strategi pengembangan yang spesifik sesuai dengan karakteristik UKM tersebut. Jika strategi pengembangannya (tujuan dan waktu pencapaian) sudah jelas, program pembinaan yang diberikan oleh pemerintah juga akan lebih tepat sasaran.

### **Strategi Penciptaan Wirausaha Baru**

Menciptakan wirausaha baru tidaklah mudah karena sulit menemukan orang dengan jiwa kewirausahaan. Seorang entrepreneur sering diartikan sebagai individu yang berani mengambil risiko dengan menginvestasikan uangnya untuk inovasi-inovasi baru, sementara entrepreneurship lebih merujuk pada sifat kewirausahaan. Schumpeter menggambarkan entrepreneur sebagai individu yang:

1. Memperkenalkan produk baru hasil dari kreativitas dan inovasinya.
2. Menciptakan metode produksi baru.
3. Menemukan pasar baru.
4. Menemukan bahan baku baru.
5. Mengembangkan organisasi baru yang berbeda dari yang sudah ada.

Pendapat lain menyatakan bahwa entrepreneur adalah

1. Seorang individu yang imajinatif,
2. Mampu melihat peluang,
3. Orang yang inovatif, dan inovasinya digunakan untuk kemajuan masyarakat.
4. Orang yang memiliki ciri-ciri berikut: (a) percaya diri; (b) berorientasi pada tugas dan hasil; (c) pengambil risiko; (d) memiliki jiwa



kepemimpinan; (e) memiliki ide-ide orisinal; (f) berorientasi ke masa depan.

Dari penjelasan di atas, jelas bahwa tidak mudah menemukan orang yang memiliki karakteristik tersebut. Penelitian di Amerika Serikat dan Indonesia menunjukkan bahwa mayoritas pengusaha sukses berasal dari keluarga dengan tradisi bisnis yang kuat. Ini menunjukkan bahwa budaya kewirausahaan dalam keluarga, suku, atau bahkan bangsa sangat mempengaruhi kemunculan wirausaha tangguh. Beberapa suku di Indonesia, seperti suku Tionghoa dan Minang, memang menghargai profesi wirausaha, sehingga banyak wirausaha tangguh berasal dari suku tersebut. Namun, secara umum, budaya masyarakat Indonesia, terutama masyarakat Jawa, masih lebih menghargai profesi yang dianggap "tanpa risiko" (misalnya menjadi pegawai negeri, ABRI, atau bekerja di perusahaan besar).

Usaha menciptakan wirausaha baru yang tangguh akan lebih efektif jika ditujukan kepada lulusan perguruan tinggi yang sudah memiliki dasar keilmuan dan intelektualitas tinggi. Hal ini didasarkan pada kondisi persaingan usaha di era globalisasi yang menuntut wirausaha dengan kemampuan tinggi. Salah satu cara mengembangkan wirausaha tangguh dan unggul adalah melalui pendidikan di perguruan tinggi, serta pelatihan dan magang yang didukung oleh fasilitas/akses teknologi, manajemen, pasar, modal, dan informasi (baik umum maupun spesifik), melalui program inkubasi bisnis.

### KESIMPULAN

Dalam upaya menciptakan dan mengembangkan wirausaha tangguh (baik wirausaha baru maupun yang sudah ada), diperlukan kajian dan pertimbangan yang matang. Strategi dan program yang dijalankan tanpa kajian yang matang tidak akan memberikan hasil yang optimal. Salah satu cara menciptakan wirausaha baru yang tangguh dan unggul adalah dengan menciptakan iklim yang menanamkan budaya wirausaha dan, pada tataran operasional, melalui program Inkubasi Bisnis. Pola lain untuk menciptakan wirausaha baru dapat dilakukan melalui pendidikan formal maupun nonformal yang menanamkan jiwa dan semangat kewirausahaan, sehingga akan lahir wirausaha-wirausaha baru yang handal dan tangguh, mampu menciptakan peluang kerja baik untuk diri mereka sendiri maupun masyarakat.

### REFERENSI

- Dianti, Yira. 2017. "濟無No Title No Title No Title." *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951-952.: 5-24. <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/5510/5/BAB2.pdf>.
- Durahman, Nanang, and Zeni Muhammad Noer. 2019. "Aplikasi Seminar Online (Webinar) Untuk Pembinaan Wirausaha Baru." *Jurnal Manajemen informatika* 6(2): 111-20.
- Fajri, Ahmad. 2021. "Peran Kewirausahaan Dalam Pembangunan Ekonomi." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 7(2): 2548-5911.
- Hakiki, Arista, Meita Rahmawati, and Agil Novriansa. 2020. "Penggunaan Sistem



- Informasi Akuntansi Untuk Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Desa Kota Daro, Kabupaten Ogan Ilir." *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services* 1(1): 55-62. doi:10.29259/jscs.v1i1.12.
- Harris, Yop. 2021. "Determinan Penggunaan Informasi Akuntansi Pada UMKM Di Kecamatan Rumbai, Kota Pekanbaru." *Jurnal Akuntansi* 10(1): 165-78.
- Hasan, Hurriah Ali. 2020. "Pendidikan Kewirausahaan: Konsep, Karakteristik Dan Implikasi Dalam Memandirikan Generasi Muda." *JURNAL PILAR: Jurnal Kajian Islam Kontemporer* Volume 11(1): 99-111.
- Hendrawan, Andi, Ferri Kuswanto, and Hari Sucahyawati. 2019. "Dimensi Kreativitas Dan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)." *Jurnal Humansi* 2(1): 25-36. <https://doi.org/10.33488/1.jh.2019.2.194>.
- Hutagalung, Muhammad Abrar Kasmin, Rahma Fitri, and Sri Rezeki Widya Ritonga. 2019. "Generasi Muslim Milenial Dan Wirausaha." *Seminar Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat 2019 - SINDIMAS 2019*: 300-304.
- Wicaksana, Arif, and Tahar Rachman. 2018. "Pengantar Kewirausahaan Teori Dan Aplikasi." *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951-952. 3(1): 10-27. <https://medium.com/@arifwicaksanaa/pengertian-use-case-a7e576e1b6bf>.
- Widayati, Enny, Haswan Yunaz, Tagor Rambe, B. Wishman Siregar, Achmad Fauzi, and Romli Romli. 2019. "Pengembangan Kewirausahaan Dengan Menciptakan Wirausaha Baru Dan Mandiri." *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*. 6(2): 98-105. doi:10.35794/jmbi.v6i2.26181.
- Yayang, Ayu Nuraeni. 2022. "Peran Pendidikan Dalam Pembentukan Jiwa Wirausaha: Pendidikan Kewirausahaan." *Jurnal Ilmu Pendidikan (ILPEN)* 1: 38-53.
- Barndt, Steven C. (1985). *Sepuluh Perintah Bagi Pengusaha*. Jakarta: PPM Drucker, Drucker, Peter F. (1985). *Inovasi dan Kewirausahaan, Praktek dan Dasar-dasar. (Terjemahan Rusjdi Naib)*. Surabaya: Erlangga
- Haeruman, H. (2000). "Peningkatan Daya Saing UKM untuk Mendukung Program PEL". *Makalah Seminar Peningkatan Daya Saing*, Graha Sucofindo. Jakarta
- Hubeis, M. (1997). "Manajemen UKM Profesional di Era Globalisasi Melalui Pemberdayaan Manajemen Industri". Orasi Ilmiah. Institut Pertanian Bogor
- Muhandri, T. (2002). "Karakteristik Produk Pangan yang Sesuai untuk UKM". Tesis. *Magister Program Studi Teknik dan Manajemen Industri*. Institut Teknologi Bandung.
- Muhandri, T. (2002). *Strategi Penciptaan Wirausaha (Pengusaha) Kecil Menengah Yang Tangguh*. Bogor : Falsafah Sain IPB
- Pardede, F.R. (2000). "Analisis Kebijakan Pengembangan UKM di Indonesia". Tesis. *Magister Program Studi Teknik dan Manajemen Industri*. Institut Teknologi Bandung.
- Sulasmi. (1989). "Karakteristik 22 Pengusaha Wanita di Bandung". Tesis. *Magister Program Studi Teknik dan Manajemen Industri*. Institut Teknologi Bandung.