

## **PERTEMUAN 14**

# **KEWIRASWASTAAN DAN PERUSAHAAN KECIL**

## A. Kewiraswastaan, Wiraswasta, Wiraswastaan

- Kewiraswastaan adalah kemampuan dan kemauan seseorang untuk berisiko dengan menginvestasikan dan mempertaruhkan waktu, uang dan usaha, untuk memulai suatu perusahaan dan menjadikannya berhasil.
- Bidang usaha yang dibangun oleh seseorang dengan kepribadian tertentu sebagai alternatif penyediaan lapangan kerja, minimal bagi si pemilik modal, kita disebut wiraswasta.
- Pengertian wiraswastawan: adalah orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya atau lebih singkatnya adalah orang yg membuka lapangan pekerjaannya sendiri.

- Dalam literature dan masyarakat, memang berkembang beberapa istilah yang “membingungkan” yaitu kewiraswastaan, kewirausahaan, dan kewirakoperasian. Sebenarnya inti dari ketiga istilah tersebut adalah sama, yaitu kemandirian atau kemampuan untuk berdiri sendiri (kemandirian dalam menciptakan, mengelola, dan mengembangkan usaha).
- Hanya yang berbeda adalah penerapannya, yaitu disesuaikan dengan bentuk badan usahanya (BUMN atau BUMS atau BUMK?), karena masing-masing badan usaha tersebut mempunyai karakteristik yang saling berbeda. Misalnya istilah kewiraswastaan/kewirausahaan banyak diterapkan dalam BUMS/BUMN (seperti di PT, CV, Fa, Perjan, Perum, Persero, dll), sedangkan kewirakoperasian diterapkan dalam BUMK karena disesuaikan dengan prinsip koperasi.

- Dalam kaitannya dengan kemajuan usaha peranan wiraswastaan:
  1. Memimpin usaha secara teknis maupun ekonomis dengan berbagai aspek fungsional.
  2. Mencari keuntungan bisnis
  3. Membawa perusahaan ke arah perusahaan, perkembangan, serta kontinuitas.
  4. Memperkenalkan hasil produksi baru
  5. Memperkenalkan cara produksi yang lebih maju
  6. Membuka pasar
  7. Merebut sumber bahan mentah ataupun setengah jadi
  8. Melaksanakan bentuk organisasi perusahaan yang baru

- Unsur-unsur penting wiraswata:

1. Unsur pengetahuan.

Mencirikan tingkat penalaran yang dimiliki seseorang. Dapat diperoleh dengan pendidikan formal dan pengetahuan dapat berkembang dari “belajar mandiri”

2. Unsur keterampilan

Umumnya diperoleh melalui latihan dan pengalaman kerja nyata

### 3. Unsur sikap mental

Menggambarkan reaksi sikap dan mental seseorang ketika menghadapi suatu situasi

### 4. Unsur kewaspadaan

Merupakan paduan unsur pengetahuan dan sikap mental dalam menghadapi keadaan dimasa yang akan datang

## **B. Perusahaan Kecil dalam Lingkungan Perusahaan**

- Perusahaan kecil memegang peran penting dalam komunitas perusahaan swasta.
- Di beberapa di negara maju menunjukkan bahwa komunitas perusahaan kecil memberikan kontribusi yang perlu diperhitungkan di bidang produksi, pajak, penyedia lapangan kerja, dan sebagainya.
- Sering kali perusahaan kecil memberi terobosan penting dalam kondisi yang tidak menguntungkan.
- Perusahaan yang sekarang besar awalnya dimulai dari kecil.

## ***Cara memasuki perusahaan***

Secara umum ada tiga cara memasuki perusahaan dan menjadikannya sebagai hak milik:

1. Memulai perusahaan yang telah dibangun.
2. Memulai perusahaan baru
3. Memberi hak lisensi (Franchising/waralaba)

## Tipe –tipe Franchising/waralaba

- Franchising merupakan persatuan lisensi menurut hukum antara suatu pabrik atau perusahaan yang menyelenggarakan dengan penyalur untuk melaksanakan kegiatan.

- Dalam prakteknya ada beberapa tipe franchising

### 1. Trade name franchising

Pembeli hak lisensi (franchisee) memperoleh hak untuk memproduksi. Contoh PT Great River memiliki hak untuk memproduksi pakaian dalam merk Triumph dengan lisensi dari Jerman.

## 2. Product distribution franchising

Pembeli hak lisensi (franchisee) memperoleh hak untuk distribusi di wilayah tertentu. Misalnya soft drink, kosmetika

## 3. Pure franchising/business format

Pembeli hak lisensi (franchisee) memperoleh hak seluruhnya, mulai dari trademark, penjualan, peralatan, metode operasi, strategi pemasaran, bantuan manajemen dan teknik, pengendalian kualitas, dan lain-lain. Misalnya restaurant, fast food, dan pendidikan

## Keuntungan dan kerugian franchising

- keuntungan bisnis franchising ditunjukkan oleh
  1. Pengalaman dan faktor sukses
  2. Bantuan keuangan dari franchisor (pihak yang menjual hak dagang)
  3. Brand name dan reputasi
  4. Bisnis sudah terbangun
  5. Standarisasi mutu
  6. Biaya produksi rendah
  7. Kesiapan manajemen

8. Bantuan manajemen dan teknik
  9. Profit lebih tinggi
  10. Perlindungan wilayah
  11. Memperoleh manfaat market research dan product development
  12. Risiko gagal kecil
  13. Franchisor memberikan bantuan pelatihan, pemilihan lokasi dan sebagainya.
- Kerugian franchising
    1. Program latihan franchisor terkadang jauh dari harapan
    2. Franchisor hanya sedikit memberikan kebebasan

- Franchisor (pihak yang hak lisensinya dibeli) memberikan bantuan berupa
  1. Pelatihan manajemen dan staf serta rekrutmen karyawan.
  2. Pemilihan dan pengkajian lokasi.
  3. Rancangan fasilitas dan rencana bangunan.
  4. Spesifikasi peralatan dan produk.
  5. Dukungan promosi dan iklan.
  6. Bantuan pada pembukaan franchise
  7. Bantuan dalam pendanaan.
  8. Pengawasan yang berlanjut

- Secara umum keuntungan franchisor (pihak yang hak lisensinya dibeli)
  1. Usaha berkembang dengan investasi kecil
  2. Adanya pengembangan outlet
  3. Memperoleh orang yang lebih gigih
  4. Diskon yang diperoleh dari skala ekonomi
  5. Memperoleh masukan yang lebih customerized

## C. Perkembangan Franchising di Indonesia

- Perkembangan usaha waralaba di Indonesia saat ini dan di masa mendatang memiliki prospek yang baik dan semakin pesat kemajuannya.
- Dari waktu ke waktu terjadi peningkatan jumlah usaha waralaba dengan lisensi asing karena usaha waralaba asing telah lama dikenal dengan tingkat sukses mencapai 90 %.
- Bidang usaha yang dapat di waralabakan mencakup bidang yang luas baik barang atau jasa

- Bidang usaha yang potensial dikembangkan dengan sistem waralaba antara lain restoran, makanan cepat saji, hotel, properti, percetakan dan foto kopi, pusat kebugaran, salon mobil dan bengkel, salon kecantikan, dll.

Bidang Usaha
Makanan dan Minuman
Retail (food & non food)
Salon rambut/ kecantikan
Binatu/ jasa perbaikan
Pelatihan/ jasa konsultasi
Senam kebugaran( fitness)& perawatan jasmani
Printing/photo/furniture
Real estate/car ental

- Perkembangan franchise lokal dan asing dari tahun ke tahun

Tahun	Franchise lokal (unit)	Franchise asing (Unit)
1994	21	68
1995	26	113
1996	33	119
1997	36	114
1998	42	105
1999	48	69

- Contoh franchise yang berkembang di Indonesia baik lokal maupun asing.

Jenis usaha	Franchise lokal	Franchise asing
<b>Fast food</b>	<i>California Fried Chickhen, Beef Bowl, Isabento</i>	<i>KFC, MC Donald, A &amp; W.</i>
<b>Restaurant /café/bar</b>	<i>Ayam goreng Mbok Berek, Ayam Goreng Ny. Suharti, Es Teler 77, Delly Joy, Mie Tek-tek.</i>	<i>Red Lobster, Panderosa, Sizzler, Hong Bin Lao, Fashion Café, Hard Rock, Kenny Rogers</i>
<b>Pizza/es krim/donut /cakes</b>	<i>Holland Bakery, Croisant de France, Nila Chandra cakes</i>	<i>Pizza Hut, Round table pizza, Jolli Bee, Dunkin Donuts, Yogen Fruzz</i>

- Kiat-kiat Memilih usaha Waralaba
  1. Produk yang dijual harus disukai oleh semua orang, misal dalam bidang makanan, rasa harus disukai semua orang.
  2. Merek dagang harus sudah dikenal. Merek tersebut biasanya sudah sering dipublikasikan melalui media massa.
  3. Harus standar dalam segala aspek (produk, manajemen, tata ruang dan lain-lain). Perusahaan pemberi waralaba telah memilih balai pendidikan dan fasilitas latihan

- Jenis-jenis usaha yang potensial diwaralabakan
  1. Produk dan Jasa otomotif
  2. Bantuan dan jasa Bisnis
  3. Produk dan Jasa Kontruksi
  4. Jasa pendidikan
  5. Rekreasi dan hiburan
  6. Makanan cepat saji
  7. Stan makanan
  8. Eceran/Retailing

## **D. Ciri-ciri Perusahaan Kecil**

- Secara umum pengertian perusahaan kecil mengacu pada ciri-ciri berikut
  1. Manajemen berdiri sendiri
  2. Investasi modal terbatas.
  3. Daerah operasinya lokal
  4. Ukuran secara keseluruhan relatif kecil

- Untuk mengembangkan perusahaan perlu pertimbangan terhadap tiga hal
  1. Profil pribadi (dalam kaitannya dengan kelayakan kredit, perincian pengalaman perusahaan).
  2. Profil perusahaan (kaitannya dengan sejarah, analisis pasar dan pesaing, strategi persaingan dan rencan operasi, analisis pulang pokok)
  3. Paket pinjaman (kaitannya dengan jumlah yang diminta, jenis pinjaman yang diminta, ketentuan pembayaran)

- Pertimbangan yang matang mengembangkan perusahaan, memerlukan kejelian yang terkait dengan
  1. Kemampuan manajemen,
  2. Pemenuhan kebutuhan modal,
  3. Pemilihan bentuk kepemilikan perusahaan,
  4. Strategi untuk memenangkan persaingan pasar

- Tanda-tanda kegagalan perusahaan
  1. Penjualan yang menurun pada beberapa periode pembukuan.
  2. Perbandingan utang yang semakin tinggi
  3. Biaya operasi semakin meningkat
  4. Pengurangan dalam modal kerja
  5. Penurunan dalam keuntungan
  6. Peningkatan kerugian

- Bila tanda kerugian mulai terlihat, perlu diupayakan:
  1. Mengurangi biaya operasi
  2. Berusaha meningkatkan penjualan melalui perbaikan metode pemasaran maupun iklan.
  3. Peninjauan kembali kerugian kredit untuk menghindari risiko-risiko buruk.
  4. Memeriksa ulang posisi persediaan untuk menentukan kecukupan persediaan.