

MENCIPTAKAN WIRAUSAHA DI RUMAH

Hotmaria Tampubolon *)

ABSTRACT

Entrepreneurship is expected to grow in Indonesia, in line with the ratio of the total population by the number of existing businesses, where entrepreneurs in Indonesia is still very low (0.24%) when compared with the number of entrepreneurs in Singapore about 7%, India 10% and China 10%. The Government strongly encourages the growth of the number of entrepreneurs in Indonesia, because the increase in the number of entrepreneurs will support the economy and increase employment opportunities that reduce unemployment. Policies and programs to accelerate growth in the number of entrepreneurs from various parties, both private and government agencies involved to encourage the entrepreneurial spirit, which can be started from around the house. With the knowledge, skills and practical experience gained through formal and informal channels, someone is very likely to open a business / entrepreneurship at home. Business / entrepreneur in the home is a business activity carried on in homes since the process to marketing.

Kata Kunci : Wirausaha.

Pendahuluan

Disadari bahwa lapangan kerja yang tersedia belum mampu menyerap seluruh tamatan formal dari jenjang SLTA sederajat sampai ke perguruan tinggi untuk mendapat pekerjaan. Masalah ketenagakerjaan sering mendapat sorotan yang berkenaan dengan angka pengangguran yang masih tinggi dan serius yang memerlukan pemecahannya. Disamping jumlah wirausaha atau jumlah pengusaha di Indonesia belum memadai bila dihitung dari perbandingan jumlah penduduk dengan jumlah wirausaha.

SMESCO UKM, Jakarta 2010, mengungkapkan masih sekitar 0,24% entrepreneur atau pengusaha yang ada di Indonesia dari 169,33 juta usia kerja,

artinya hanya 564 ribu yang bergerak pada bidang usaha (jakarta 2010). Beberapa negara maju oleh Tribunenews seperti Amerika, 11,5%-12%, Singapura 7%, Cina 10%, India 10% dan negara-negara G-20 rata-rata 5% yang menjadi pengusaha

Suatu anggapan selama ini untuk memulai bisnis wirausaha haruslah memiliki ruang yang luas atau harus menyewa tempat di pusat –pusat perbelanjaan, atau menyediakan lokasi khusus sebagai tempat usaha. Sejalan dengan perubahan waktu, membuka usaha tidaklah harus menggunakan ruang yang besar dan jarak yang jauh dari tempat tinggal, di rumahpun dapat melakukan wirausaha seperti contohnya membuka usaha pulsa, catering, modiste, salon dsb.

*) Dra. Hotmaria Tampubolon, M.Pd. : Staf Pengajar Jurs.PKK FT UNIMED

Percepatan kewirausahaan membutuhkan keterlibatan dan peran serta sektor pendidikan yang bisa menjadi sinergi antar instansi pemerintah, dunia usaha dan dunia industri.

Pembahasan

Bekal Kewirausahaan

Bekal kewirausahaan yang diberikan melalui jalur pendidikan formal berupa ceramah-ceramah yang bekerja sama dengan kelompok masyarakat dapatlah dipahami prinsip-prinsip kewirausahaan, yaitu

Prinsip kewirausahaan yang menitik beratkan kepada kemandirian dalam berkarya dengan peran pendidikan (Koswara 2000) mengemukakan bahwa tujuan program pengembangan budaya kewirausahaan adalah:

1. Menumbuh kembangkan budaya kewirausahaan di dalam lingkungan perguruan tinggi untuk mendorong terciptanya wirausaha baru
2. Menumbuhkan budaya kewirausahaan di dalam lingkungan perguruan tinggi untuk mendorong terciptanya wirausaha baru.
3. Mendorong pemanfaatan hasil penelitian dan pengembangan menjadi perangkat yang dapat digunakan oleh masyarakat dan bernilai komersial.
4. Mewujudkan sinergi potensi perguruan tinggi dengan potensi industri/usaha kecil menengah sehingga dapat menumbuh kembangkan industri-

industri kecil dan menengah yang mandiri.

5. Meningkatkan peluang keberhasilan wirausaha baru melalui kegiatan pelayanan konsultasi terpadu. yang kuat, baik dari segi kualitas barang produksi dan jasa maupun dari segi pemasarannya.
6. Menumbuh kembangkan kegiatan-kegiatan yang mendorong terwujudnya income generating unit di perguruan tinggi dalam menganalisis pemberlakuannya otonomi perguruan tinggi.

Bekal pengetahuan dan ketrampilan yang diberikan lewat dunia pendidikan akan semakin lengkap dan berhasil bila diikuti dengan praktek-praktek kewirausahaan yang meliputi;

1. Membuat perencanaan (bisnis plan); dibidang usaha boga, busana, rias dan ketrampilan.
2. Pengelolaan usaha ; dibidang manajemen, SDM, administrasi, lokasi usaha, yang berhubungan dengan wirausaha.
3. Akuntansi ; dibidang pencatatan keuangan, transaksi pembelian, neraca rugi laba dan permodalan.
4. Pelayanan prima ; dibidang komunikasi, melayani dan menjual.

Berlatih berwirausaha dengan menjalankan bisnis plan (perencanaan) dibidang boga, busana dan rias akan menghantarkan calon wirausaha melihat, mengamati dan mengalami langsung realitas dunia usaha di tempat mereka melakukan usaha. Percepatan

kewirausahaan membutuhkan keterlibatan dan peran serta yang bisa menjadi sinergi antara instansi pemerintah, sektor pendidikan, dunia usaha atau dunia industri. Melalui sektor pendidikan pada hakikatnya kewirausahaan adalah upaya pembentukan sikap mental dan kemampuan yang berdaya guna yang dilandasi oleh sifat-sifat keberanian dan keteladanan dalam mengambil resiko yang bersumber pada kemampuan diri sendiri untuk menciptakan kehidupan yang layak sesuai kepribadian Indonesia.

Disamping hal tersebut yang diberikan kepada setiap calon wirausaha, Longenecker (2001) menyebutkan 3 ide sebagai dasar untuk memulai usaha baru, yaitu;

- Ide pasar baru, artinya ide awal yang pada penyediaan produk yang sudah ada tapi belum tersedia pasar bagi konsumen.
- Teknologi baru yaitu ide awal yang melibatkan teknologi baru yang didasarkan bagi penyediaan produk baru pada konsumen.
- Manfaat baru yaitu ide awal yang didasarkan bagi penyediaan produk baru yang telah diperbaharui bagi konsumen.

Untuk dapat mengembangkan ketiga jenis ide ini sangat diperlukan kreativitas seseorang.

Bermula Dari Rumah Sebagai Awal Wirausaha

Bisnis rumah yang dimaksud dalam hal ini ialah suatu kegiatan usaha yang dijalankan di dalam rumah tempat tinggal yang bersangkutan baik untuk proses produksi maupun proses penjualan. Jenis-jenis usaha yang berpeluang untuk dijalankan sebagai bisnis rumahan antara lain adalah usaha busana seperti butik , modiste, bisnis oneline, ritel, aksesoris, dan handycraff dll), usaha kecantikan seperti salon, sanggar senam, event organizer, Spa, florist dll, dan usaha makanan berupa catering, parcel, minuman segar/manisan buah dll. Ketiga bidang usaha ini merupakan bidang yang masih potensial (terbuka) baik dilihat dari segi produksi maupun dari potensi pasar. Keuntungan-keuntungan menjalankan bisnis di rumah al;

Keuntungan-keuntungan menjalankan bisnis di rumah;

- Punya lebih banyak waktu luang bersama keluarga karena fleksibel dalam mengatur waktu kegiatan usaha.
- Bebas melakukan aktivitas apapun tanpa perlu izin dari atasa.
- Bebas dari ikatan rutinitasformalitas kantor atau perusahaan
- Bebas mengatur sistem, strategi dan teknik kerja, meskipun tetap harus berpegang pada tenggat waktu dan target yang kita tetapkan sendiri.
- Punya lebih banyak teman dan relasi, bahkan dari berbagai lapisan masyarakat

- Membuat kita lebih kreatif, ulet dan kuat ketika menghadapi tantangan.
- Menjadi lebih tekun dan bertanggung jawab

Lewat wirausaha yang akan dijalankan ada 3 manfaat atau kontribusi yang dapat diberikan oleh setiap wirausaha yaitu;

- Pertumbuhan ekonomi melalui penciptaan kesempatan kerja.
- Meningkatkan produktivitas dan menciptakan teknologi produk.
- Jasa baru yang akan diluncurkan dipasar.

Contoh Usaha di Rumah

1. Bisnis Ritel Pakaian/Accessories

Setiap orang pasti memerlukan pakaian, baik itu blus, celana atau rok. Pakaian yang dianggap trend biasanya merujuk pada selebritis nasional atau luar negeri yang sedang hits/menjadi buah bibir, terutama anak-anak sekolah yang sedang dihinggapi demam pencarian identitas atau jati diri.

Beberapa hal yang perlu diperhatikan adalah;

1. Bisnis ritel pakaian dan accesories sangat tepat untuk kalangan anak muda, sumber pakaian yang akan dijual bisa langsung didapat dari pabrik ke pabrik, toko grosir atau membuat sendiri dengan ukuran standart.
2. Harga yang ditawarkan bisa lebih murah dari harga penjualan di toko atau pasar swalayan.

3. Masa laku bisnis ritel pakaian dan accesories adalah menjelang hari-hari special seperti lebaran, natal, imlek, namun sangat tidak mungkin hanya mengandalkan hari-hari tertentu saja, karena itu sebelum menawarkan bisnis ritel ini, usahakan survey pasar yang menjadi trend saat ini.
4. Hambatan pada bisnis ritel terletak pada orang yang mengambil barang secara utang, akan bermasalah jika pembayaran tidak lancar, sehingga untuk membeli harus menombok atau sebaliknya tidak setiap hari terjadi penjualan sehingga tidak ada pemasukan.

Analisis Usaha

No	Investasi awal/Operasional	Jumlah
1	Beli pakaian, accesories /menjahit sendiri	Rp 1.000.000
2	Transportasi	Rp 100.000
3	Kantong kresek (pembungkus)	Rp 30.000
4	Lain-lain(tak terduga)	Rp 120.000
		Rp 1.250.000
	Laba Kotor per bulan	
	15000 x 10 pakaian x 30 hari	Rp 4.500.000
	Pendapatan bersih perbulan	
	Rp 4.500.000 – Rp 1.250.000 =	Rp 3.250.000

2. Makanan Ringan

Singkong sebagai jenis makanan khas Indonesia sangat bermanfaat dan bisa menambah penghasilan keluarga. Tanaman ubi banyak yang mengandung karbohidrat ini bisa digunakan untuk kebutuhan pokok berupa beras singkong atau makanan camilan berupa keripik, opak dll, yang sangat diminati masyarakat.

Bisnis keripik singkong bisa membuahkan keuntungan jika kita pandai dalam menyajikannya dengan baik dan menarik. Apalagi dengan berbagai aneka jenis yang ditawarkan akan membuat penikmat cemilan tergoda membelinya. Beberapa hal yang harus diperhatikan adalah; cara pengolahan, kemasan, kebersihan, pelayanan prima

Trik memilih singkong;

- Untuk singkong keju yang renyah dan beraroma, pilihlah singkong yang bagian janggalnya (ujung) kecil, tengahnya besar, bulat dan panjang, bagian ujungnya bulat dan keluar akar kecil.
- Singkong yang kulit arinya keriting dan banyak ngeletek (terkelupas), pilihlah yang gampang dikupas, tidak keras dan dagingnya berwarna putih.

Analisis Usaha

No	Investasi Awal /Operasional	Jumlah
1	Beli perlengkapan	Rp 2.000.000
2	Biaya operasional	
	Transportasi	Rp 100.000
	Bahan Baku	Rp 400.000
		Rp 2.500.000
	Omset per bulan	
	Rp 3000 x 30 bungkus x 30 hari	Rp 2.700.000
	Rp 5000 x 30 bungkus x 30 hari	Rp 4.500.000
		Rp 7.200.000
	Pendapatan perbulan	
	Rp 7.200.000 – Rp 2.500.000 =	Rp 4.700.000

3. Kecantikan/Salon

Salon senantiasa menjadi favorit, bahkan menjadi kebutuhan pokok bagi semua orang. Setiap orang ingin tampil cantik, menarik dan rapi. Munculnya tren baru untuk membuat tampang lebih menarik, membuat bisnis salon semakin berkembang.

Mendirikan salon juga mudah, karena tidak memerlukan area yang luas, dapat memanfaatkan ruang kosong di rumah atau di garasi atau sebagai salon berjalan (bersedia dipanggil ke rumah).

Analisis Usaha

No	Investasi Awal/Operasional	Jumlah
1	Beli perlengkapan alat (gunting, hair drayer, sisir, handuk dll)	Rp 1.000.000
2	Belanja produk perawatan kecantikan	Rp 1.000.000
3	Transportasi	Rp 100.000
4	Lain-lain	Rp 150.000
		Rp 2.250.000
	Laba kotor per bulan	
	Rp20,000 x 10 pasien x 30 hari	Rp 6.000.000
	Pendapatan bersih per bulan	
	Rp 6.000.000 – Rp 2.250.000 =	Rp 3.750.000

Kesimpulan

1. Terciptanya wirausahawan-wirausahawan muda, mandiri yang berani membuka usaha dan lapangan pekerjaan untuk meningkatkan inkam perkapita dan mengurangi angka pengangguran
2. Pemerintah dan Pendidikan profesional membuat kebijakan-kebijakan dan program yang melibatkan perguruan tinggi menjadi wirausahawan muda. yang dinyatakan dalam praktek bimbingan masyarakat merupakan upaya untuk menerapkan teori-teori tertentu yang berupa praktek, untuk menghasilkan wirausaha yang kompeten.
3. Generasi muda merupakan aset yang nantinya dapat mengaplikasikan teori untung rugi dalam setiap aspek kehidupan masyarakat dan secara tidak langsung dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi sebuah negara.

Daftar Pustaka

- Departemen Pendidikan dan kebudayaan RI 1999, Hasil Rapat kerja Nasional, Jakarta, Depdikbud RI
- Diyah Musri Harsini & Fenty Nadia, Bisnis Busana, Penebar Plus, Jakarta, 2002
- Rulanti Satyodirgo Cs, Pengelolaan Usaha, Departemen pendidikan & Kebudayaan, Jakarta, 2000
- Koswara Jajah, Panduan Program Pengembangan kewirausahaan Di Perguruan Tinggi, DIKTI, Jakarta 2002