

Laporan Penelitian

**Pengelolaan Usaha Kecil Hasil Bimbingan  
Lembaga Pengembangan Wirausaha  
Universitas Terbuka (LPW-UT)**

Oleh:  
**drh. Santi Dewiki**  
NIP. 131 855 547

**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Universitas Terbuka  
Tahun 1995**

## LEMBAR PERSETUJUAN

JUDUL PENELITIAN: **PENGELOLAAN USAHA KECIL HASIL BIMBINGAN**  
**LEMBAGA PENGEMBANGAN WIRAUSAHA**  
**UNIVERSITAS TERBUKA (LPW-UT)**

Peneliti,



drh. Santi Dewiki

NIP. 131 855 547

Pembimbing,



Drs. G.B.I. Longdong, MA

NIP. 130 797 106

## A B S T R A K

Semangat kewirausahaan menjadi makin penting di Indonesia, karena diharapkan semangat tersebut akan dapat memecahkan masalah ketenagakerjaan, khususnya menampung angkatan kerja yang jumlahnya makin lama makin besar. Untuk itu tantangan yang kita hadapi adalah mengembangkan semangat kewirausahaan di masyarakat atau membantu berkembangnya masyarakat wirausaha di negara Indonesia. Satu pertanyaan yang dihadapkan pada hari ini dan di masa yang akan datang adalah apakah yang dapat dilakukan suatu lembaga pendidikan dalam hal ini?

Universitas Terbuka (UT) selain sebagai suatu lembaga pendidikan yang berupaya mengembangkan sistem pendidikan tinggi yang lebih relevan dengan kebutuhan pembangunan, juga mengadakan program kegiatan Wirausaha Mandiri, dengan mendirikan suatu lembaga, yakni Lembaga Pengembangan Wirausaha Mandiri. Lembaga itu didirikan berdasarkan Surat Keputusan Rektor UT nomor 050B/PT45 /KEP/1991. Konsep pengembangannya bersumber dari LEDA yang ada di DEPNAKER RI.

Salah satu kegiatannya adalah mengadakan Achievement Motivation Training (AMT) selama p 1 (satu) minggu serta menyediakan kredit sebesar dua juta rupiah (Rp 2.000.000,00) bagi anggota keluarga karyawan UT golongan I dan II. Kredit ini dikembalikan setelah 3 bulan akad (perjanjian) dengan bunga p 1% selama 2 tahun. Setelah itu, untuk membantu tata cara pengelolaannya, peserta wirausaha mandiri Universitas Terbuka didampingi oleh seorang pembimbing dan supervisi per bidang usaha. Para pembimbing itu sebagian besar adalah para dosen dari 4 fakultas yang ada di Universitas Terbuka.

Salah satu gagasan yang datang dari karyawan UT adalah gagasan untuk berdagang ikan segar milik Ibu Sutini (isteri Bapak Untung Supangkat). Gagasan tersebut merupakan gagasan usaha kecil yang baik, mengingat kebanyakan warga kota Jakarta adalah tukang makan. Mereka sekeluarga pada umumnya, apabila liburan ataupun pada saat pesta akan menyuguhkan lauk ikan, entah itu ikan mas maupun gurame. Hal itu berarti, bahwa mereka membutuhkan pasar ikan segar. Karena Jakarta merupakan kota yang sibuk dan penuh kemacetan, tentunya konsumen ingin mendapatkan ikan segar di tempat yang mudah dijangkau, tidak macet dan tentunya dengan harga yang lebih murah daripada harga di pasar swalayan.

Gagasan tersebut dikatakan baik, karena gagasannya dapat secara tepat memenuhi kebutuhan yang sangat dirasakan oleh konsumen, yang kurang dapat dipenuhi oleh jasa yang telah ada.

Dalam pengerjaan administrasi usahanya, pada mulanya Ibu Sutini dan keluarga memperhitungkan marjin keuntungan dengan cara-cara perkiraan. .

## D A F T A R   I S I

	Halaman
ABSTRAK .....	i
DAFTAR ISI .....	ii
I. Pendahuluan .....	1
A. Latar Belakang .....	4
B. Permasalahan .....	4
C. Tujuan .....	4
D. Pemanfaatan .....	4
E. Metodologi .....	5
II. Tinjauan Pustaka .....	6
A. Pengertian Usaha Kecil .....	7
B. Kekuatan Sebuah Perusahaan Kecil .....	10
C. Ciri-ciri Umum Pengusaha Kecil Yang Sukses ....	11
D. Peran Manajerial Pengusaha Kecil .....	14
III. Pembahasan .....	17
IV. Kesimpulan .....	22
V. Saran-saran .....	23
VI. Daftar Pustaka .....	25

**BAB I****PENDAHULUAN****A. Latar belakang**

Perkembangan dunia akhir-akhir ini makin menunjukkan bahwa faktor penentu dari kemajuan bangsa adalah kualitas manusianya. Hal itu diakibatkan terutama sekali oleh perubahan cara memproduksi (termasuk industri) yang semakin lama bercorak padat-pengetahuan. Jenis industri yang rakus bahan baku dan energi, secara berangsur-angsur akan diganti oleh industri yang rakus pengetahuan.

Salah satu karakteristik kualitas yang sangat penting adalah kadar semangat kewirausahaan suatu masyarakat. Karakteristik kualitas yang lain mencakup tingkat pengetahuan, tingkat keterampilan, kesehatan fisik, dan kesehatan jiwa.

Semangat kewirausahaan menjadi makin penting di Indonesia, karena diharapkan semangat tersebut akan dapat memecahkan masalah ketenagakerjaan, khususnya menampung angkatan kerja yang jumlahnya makin lama makin besar. Untuk itu tantangan yang kita hadapi adalah mengembangkan semangat kewirausahaan di masyarakat atau membantu berkembangnya masyarakat wirausaha di negara Indonesia. Satu pertanyaan yang dihadapkan pada hari ini dan di masa yang akan datang adalah apakah yang dapat dilakukan suatu lembaga pendidikan

dalam hal ini? Yang jelas, seorang wirausahawan itu dididik dan dilahirkan dalam suatu usaha pendidikan (Gede Raka, 1991).

Perlu diingat, bahwa usaha kecil tersebut menghadapi pula persoalan-persoalan, antara lain modal, pasar, manajemen, keterampilan teknis dan informasi.

Untuk mengatasi persoalan-persoalan di atas, perlu peningkatan manajemen dalam arti peningkatan kemampuan untuk mempersiapkan dan menjalankan usaha kecil. Tidak ada jalan lain yang dapat dilakukan selain dengan cara memberikan pendidikan dan pelatihan kewirausahaan. Bagaimana dengan Universitas Terbuka terhadap hal tersebut di atas?

Universitas Terbuka (UT) sebagai suatu lembaga pendidikan, berupaya mengembangkan sistem pendidikan tinggi yang lebih relevan dengan kebutuhan pembangunan yang memperkokoh landasan persiapan untuk tinggal landas. UT dengan program sertifikat Kewirausahaan dan Ketenagakerjaan bermaksud mengadakan pendidikan dan keterampilan di bidang industri dan niaga yang dikelola secara perorangan, keluarga atau kelompok swadaya di sektor informal.

Selain itu UT juga mengadakan program kegiatan Wirausaha Mandiri, dengan mendirikan suatu lembaga, yakni Lembaga Pengembangan Wirausaha Mandiri. Lembaga itu didirikan berdasarkan Surat Keputusan Rektor UT nomor 050B/PT45 /KEP/1991. Konsep pengembangannya bersumber dari LEDA yang ada di DEPNAKER RI.

Salah satu kegiatan lembaga adalah mengadakan Achievement Motivation Training (AMT) selama p 1 (satu) minggu serta menyediakan kredit sebesar dua juta rupiah (Rp 2.000.000,00) bagi anggota keluarga karyawan UT golongan I dan II. Kredit ini dikembalikan setelah 3 bulan akad (perjanjian) dengan bunga p 1% selama 2 tahun. Setelah itu, untuk membantu tata cara pengelolaannya, peserta wirausaha mandiri Universitas Terbuka didampingi oleh seorang pembimbing dan supervisi per bidang usaha. Para pembimbing itu sebagian besar adalah para dosen dari 4 fakultas yang ada di Universitas Terbuka.

Adapun tujuan lembaga tersebut adalah:

1. Merintis dan mendukung perusahaan-perusahaan baru;
2. Mengembangkan perusahaan-perusahaan yang telah ada untuk meningkatkan produktivitas dan kemampuan memperoleh laba;
3. Membantu para pengusaha bergerak dari sektor informal ke sektor formal;
4. Merintis untuk mengembangkan dan mengkoordinasikan proyek-proyek pengembangan masyarakat khusus;

Setelah berjalan kurang lebih 2 tahun, peserta LPW UT diharapkan telah dapat berdiri sendiri dan mandiri. Untuk mengukur kemajuannya, LPW UT menyebarkan angket kepada para pesertanya melalui para pembimbingnya. Angket itu antara lain berisi asal-usul modal, tenaga kerja dan fasilitas

lainnya serta perkembangannya sampai saat ini.

## **B. Permasalahan**

Berdasarkan pemikiran bahwa peserta LPW UT telah mampu mengolah usaha kecilnya, maka perlu dikaji dan dievaluasi apakah pendidikan manajerial yang telah Universitas Terbuka berikan kepada para pesertanya telah memadai, sehingga usahanya mengalami perkembangan?

## **C. Tujuan**

Adapun tujuan evaluasi ini adalah ingin mengetahui lebih jelas peranan atau keterkaitan pendidikan, pelatihan dan bimbingan mengenai manajemen sederhana (manajerial), keterampilan, sikap mental dan kemampuan para peserta dalam arti tanggap dan berinisiatif dalam mengembangkan usahanya sehingga dapat meningkatkan pendapatan karyawan UT.

## **D. Pemanfaatan**

Studi pustaka ini dilakukan untuk memberikan masukan bagi Universitas Terbuka, untuk tetap melangsungkan pendidikan dan pelatihan kewirausahaan (terutama pendidikan manajemen sederhana/manajerial) bagi seluruh rakyat Indonesia guna memajukan bangsa dan negara serta menciptakan masyarakat adil dan makmur, khususnya bagi karyawan UT. Disamping tentunya tetap memberikan bantuan kredit dengan suku bunga rendah untuk meningkatkan pendapatan keluarga karyawannya.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

Usaha kecil menjanjikan keberhasilan, kepuasan, dan posisi tertentu dalam dunia usaha sekaligus banyak menghadapi dilema.

Ribuan usaha kecil didirikan dan ternyata, sebagian besar menemui kebuntuan, macet, dan bahkan gagal. Banyak usaha kecil yang mulanya sukses justru terhenti ketika beranjak besar dan gagal setelah besar. Sebagian lagi dapat dikatakan sukses, namun jarang yang sanggup bertahan hingga generasi kedua. Kebanyakan kegagalan itu hanya karena salah urus dan lemahnya pengelolaan.

Walaupun telah banyak usaha penyuluhan dan bimbingan yang dilakukan, namun tampaknya belum memuaskan. Sedangkan di lain pihak, masih dirasakan kurangnya buku-buku yang sederhana dan mudah dimengerti untuk digunakan sebagai pedoman dalam mengelola usaha kecil.

Di Indonesia, usaha kecil telah mendapat perhatian yang menggembirakan dari pemerintah dan masyarakat. Berbagai keringanan dan kemudahan disediakan pemerintah Indonesia untuk merangsang dan membina usaha kecil. Kalau bisa, menambah komoditi ekspor non migas. Keringanan tersebut misalnya, keringanan pajak, kemudahan dalam perizinan, dan kemudahan mendapat kredit khusus yang telah disediakan pemerintah.

Untuk dapat membentuk usaha kecil seseorang harus <sup>80548.pdf</sup> dapat melihat kesempatan berusaha, menghimpun sumberdaya yang diperlukan untuk mewujudkan kesempatan berusaha itu, dan menunjuk orang yang akan menjalankan perusahaan yang terbentuk. Bila ia juga menjalankan perusahaan yang dibentuk itu, maka ia menjadi wirausahawan-manajer. Dan bila ia juga bertindak sebagai pelaksana kegiatan-kegiatan, maka ia menjadi wirausahawan-manajer-pekerja.

Jelaslah bahwa apabila tidak ada wirausahawan, maka tidak ada orang yang akan mengidentifikasi kesempatan berusaha itu, dan juga tidak ada orang yang akan memunculkan perusahaan-perusahaan baru! Padahal perusahaan baru membuka kesempatan kerja baru, menghasilkan produk baru dan jasa tambahan, menghasilkan nilai tambah yang diakumulasikan membentuk Pendapatan Bruto Domestik (PDB, GDP).

Hal tersebut berkaitan dengan bertambahnya rata-rata penduduk, meningkatnya pendidikan, teknologi dan seterusnya sehingga menimbulkan kebutuhan-kebutuhan baru.

#### **A. Pengertian Usaha Kecil**

Apakah usaha kecil itu? Sebuah pertanyaan sederhana yang hingga kini belum dapat terjawab dengan sempurna dan memuaskan. Memang tidak mudah menentukan ataupun menemukan suatu definisi yang memadai tentang suatu usaha kecil. Badan Pusat Statistik (BPS) merumuskan usaha kecil sebagai usaha yang mempunyai karyawan sebanyak lebih kurang 5 - 19 orang.

Sedangkan satuan tugas pembinaan sektor informal, merupakan inti usaha kecil yang memproduksi barang dan jasa. Kehadirannya lebih didorong oleh kebutuhan akan pekerjaan dan pendapatan dibandingkan dengan permintaan akan barang-barang dan ataupun jasa-jasanya.

Suatu definisi pernah ditawarkan, yakni suatu usaha yang jumlah tenaga kerjanya tidak lebih dari 20 orang dan membuat laba yang tidak melampaui lima juta (Rp 5.000.000,00) per tahun. Ada pakar yang mengatakan bahwa yang dapat digolongkan dalam usaha kecil adalah sebuah perusahaan yang mempunyai atau mempekerjakan tenaga buruh atau pegawai kurang dari 100 orang.

Ada pula yang mengatakan bahwa perusahaan kecil adalah usaha-usaha yang dimiliki oleh perorangan dan diurus sendiri oleh pemiliknya, biasanya bersama-sama dengan anggota keluarganya.

Oleh karena di Indonesia sendiri, batasan pasti tentang perusahaan atau usaha kecil masih belum ditetapkan secara pasti, maka untuk mengetahui apakah suatu usaha tergolong besar, atau kecil dapat digunakan berbagai ukuran.

Ada yang menggunakan ukuran jumlah penjualan tahunan dan jumlah gaji pekerja. Ada juga yang menggunakan jumlah pekerja, besarnya tenaga listrik yang dipakai dan besarnya modal yang ditanam, bahkan jenis pembeli dan daerah pemasaran pun sering dipakai sebagai patokan. Dulu, usaha digolongkan kecil jika menggunakan tenaga listrik 5 KVA atau menggunakan tenaga kerja 50 orang, kemudian digunakan ukuran modal untuk menentukan besar kecilnya usaha.

Ada juga yang mendefinisikan usaha kecil sebagai perusahaan yang bergerak di bidang:

1. Usaha dagang/jasa yang dijalankan dengan modal tidak lebih dari Rp 40.000.000,00;
2. Usaha produksi/industri atau jasa konstruksi yang bermodal tidak lebih dari Rp 100 juta.

Tetapi tampaknya hal itu berubah lagi yakni 80 juta rupiah untuk usaha dagang/jasa dan 200 juta rupiah bagi usaha produksi/industri dan jasa konstruksi.

Ciri-ciri lain yang dapat digunakan sebagai ukuran antara lain:

1. Usaha dimiliki secara bebas, terkadang tidak berbadan hukum;
2. Operasinya tidak memperlihatkan keunggulan yang menyolok;
3. Usaha dimiliki dan dikelola oleh satu orang dan atau hanya dibantu oleh pekerja yang merupakan anggota keluarga yang tidak dibayar;
4. Modal usahanya kecil dan biasanya berasal dari tabungan pribadi;
5. Tidak terkena langsung kebijaksanaan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah;
6. Unit usahanya mudah beralih antara subsektor;
7. Pola usahanya tidak teratur, baik lokasi maupun jam kerjanya;

8. Wilayah pasarnya bersifat lokal dan tidak terlalu jauh dari pusat usahanya;
9. Sebagian besar hasil produksi atau jasanya hanya dinikmati masyarakat berpenghasilan rendah dan sebagian kecil masyarakat golongan menengah;
10. Pada umumnya berlatar belakang pendidikan terbatas atau berdasarkan sambilan;
11. Memiliki keterampilan manajemen terbatas dan dengan teknologi yang sederhana.

## **B. Kekuatan Sebuah Perusahaan Kecil**

Menurut Ir. Singgih Wibowo, dkk. dalam buku *Pedoman Mengelola Perusahaan Kecil*, menyatakan bahwa usaha kecil merupakan sektor yang sangat fleksibel dan mempunyai beberapa keunggulan, antara lain:

1. Membutuhkan modal lebih sedikit;
2. Membutuhkan sedikit keterampilan;
3. Menyediakan produk dan jasa yang cocok dengan kondisi setempat;
4. Memberikan kesempatan kerja kepada orang untuk berinvestasi;
5. Menjadi tempat untuk mendidik calon usahawan;
6. Melayani pelanggan dengan cara mudah;
7. Bersifat luwes dan cepat menyesuaikan diri terhadap perubahan;

8. Dimiliki oleh orang lokal;
9. Tersebar di seluruh pelosok tanah air;
10. Mempekerja lebih banyak orang.

Banyak orang mengatakan bahwa mengurus usaha kecil itu mudah. Padahal, menurut banyak pengalaman, mensukseskan usaha besar jauh lebih mudah. Namun demikian, sukses tidaknya suatu usaha, pada dasarnya tidak tergantung pada besar kecilnya ukuran usaha; tetapi lebih dipengaruhi oleh bagaimana mengelolanya. Tidak sedikit usaha kecil yang gulung tikar gara-gara salah urus.

Masa-masa kritis yang harus dilalui perusahaan dalam hidupnya adalah selama 5 tahun pertama sejak didirikan. Ternyata, lebih dari 50% usaha kecil gagal melewati usia 2 tahun pertamanya. Tidak sedikit pula usaha kecil yang maju pada saat masih kecil, tetapi jatuh setelah besar. Banyak pula usaha kecil yang cukup sukses ketika masih dikelola sendiri oleh pendirinya, tetapi macet setelah diserahkan ke generasi penerusnya.

Oleh karena itu, untuk mengatasinya memerlukan pengetahuan tentang penyebab kegagalan, sehingga akan didapat banyak pelajaran dan diharapkan dapat membantu untuk menentukan pilihan dan cara-cara mengurusnya.

Untuk meningkatkan keunggulan yang ada pada sebuah usaha kecil itu perlu diadakan pendidikan dan pelatihan kewirausahaan.

### **C. Ciri-ciri Umum Pengusaha Kecil yang Sukses**

Berdasarkan pada hukum alam yang terjadi pada manusia yakni dari manusia lahir sampai mati mengalami siklus hidup yang berubah-ubah, begitu juga dengan perusahaan. Sejak didirikan sampai matinya nanti, setiap perusahaan juga mengalami daur hidup yang terdiri atas beberapa tahap. Masing-masing tahap memiliki ciri atau sifat sendiri-sendiri.

Tiap tahap dan tiap ciri tentulah menimbulkan kebutuhan khusus pula, termasuk kebutuhan akan perubahan sikap dan sifat para pengelola usaha. Artinya seorang pengusaha dituntut untuk terus menerus tumbuh sesuai dengan tahapan usahanya.

Sejak mulai didirikan sampai seandainya mati nanti, perusahaan mengalami 5 (lima) tahap perkembangan yakni: awal, pembangunan, pertumbuhan, kematangan dan akhirnya penurunan. Setiap perkembangan itu dibutuhkan peran manajerial yang berbeda pula.

#### **Ciri-ciri umum**

Ciri-ciri umum tetap diperlukan untuk setiap tahap dalam daur hidup usaha. Memang, ada beberapa ciri umum pengelola usaha kecil, dan paling tidak kita mengenal 4 (empat) ciri umum, yakni:

### 1. Motivasi yang tinggi.

Misalnya, motivasi ingin berlabu banyak yang mungkin dapat diraih jika menjalankan usaha.

### 2. Kesehatan prima.

Dengan kesehatan yang prima seorang pengelola usaha dapat:

- Mengendalikan usaha setiap hari. Karena jarang sekali ada pengganti yang pas untuk seorang bos.
- Meningkatkan kesiapan mental dan inisiatif.
- Menghasilkan energi, karena fase awal dalam siklus perusahaan sangat memerlukan kondisi tubuh dan mental yang prima.

### 3. Komitmen total

Usaha kecil penuh dengan krisis, karena itu untuk mengatasinya dibutuhkan komitmen total yang melampaui berbagai tahap penyelesaian dengan matang.

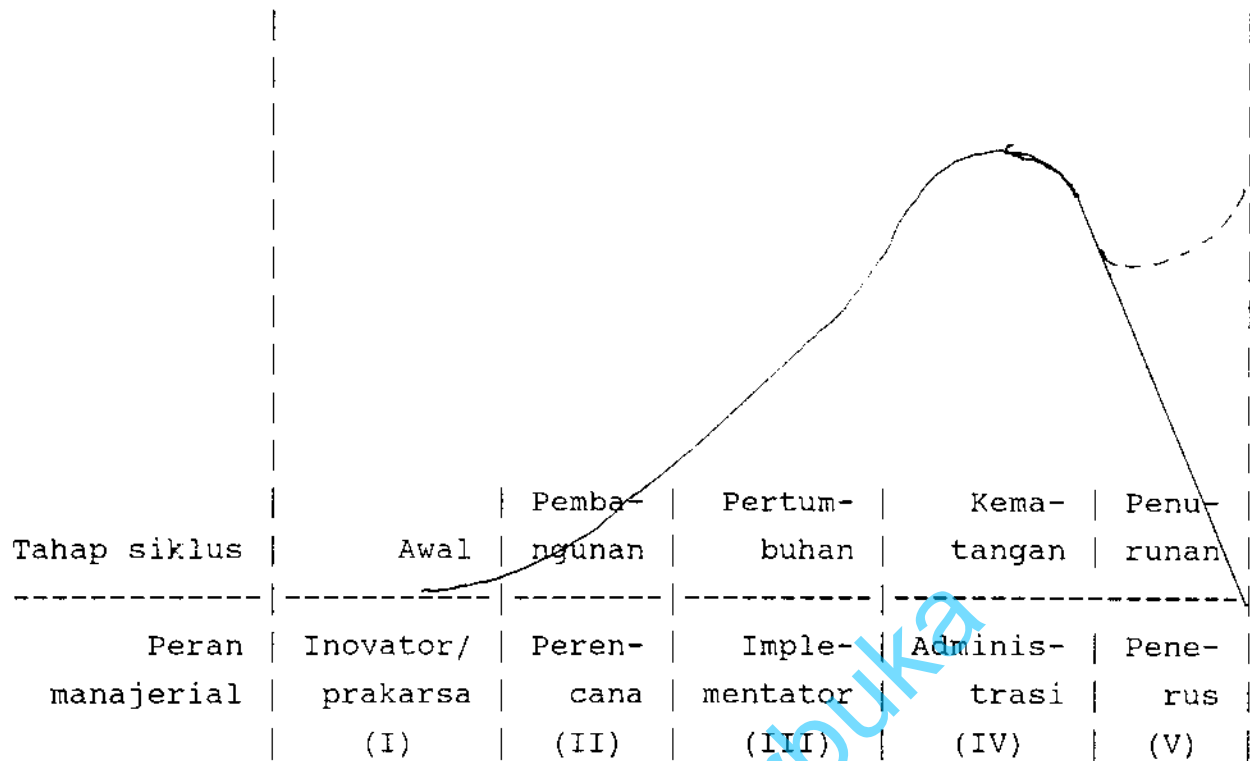
Komitmen total juga meluas sampai pada kebutuhan untuk mendukung sepenuhnya yang berasal dari keluarga. Karena jika keluarga tidak memberikan perhatian sepenuh hati untuk ikut mengayomi diri kita (khususnya yang bergerak di bisnis keluarga), maka kita biasanya akan gagal berbisnis.

### 4. Disiplin diri

Disiplin diri sangat vital bagi semua pemilik usaha kecil. Mereka harus mampu mengendalikan nafsu, khususnya saat usaha baru saja dimulai.



## Peran manajerial sesuai dengan siklus perkembangan perusahaan



### Tahap-tahap Perkembangan

- I. Diperlukan ciri kesediaan untuk mengambil risiko keyakinan diri dan spesialisasi.
- II & III. Diperlukan kemampuan untuk membatasi tujuan dan mengambil keputusan serta komitmen untuk meraup hasil serta kemampuan untuk menguji realitas.
- IV & V. Membutuhkan kemampuan untuk memilih memotivasi dan mengembangkan para karyawan serta kemampuan untuk menjadi seorang generalis.

#### D. Peran Manajerial Pengusaha Kecil

Seorang wirausahawan yang telah mendirikan perusahaan tentu akan mempertahankan usahanya. Jika perusahaan itu hidup terus, maka ia harus melengkapi kemampuan kewirausahaannya dengan kemampuan manajerial untuk mengatasi aktivitas rutin.

Sisi manajerial harus terus menerus bertindak sebagai penengah antara apa yang ingin dilakukan dan apa yang sebenarnya yang dapat dilakukan. Agar sukses, kedua aspek itu harus ada, karena yang satu melengkapi yang lain.

Manajerial mempunyai peran, antara lain:

##### 1. Peran *originator inventor* dalam tahap awal.

Para wirausahawan adalah orang-orang yang menciptakan semacam aktivitas ekonomi inovatif yang sebelumnya tidak ada. Mereka menyediakan barang dan jasa melalui bisnis baru atau dengan menggairahkan kembali usaha yang sudah ada.

Ciri seragam yang didapatkan ketika mereka memulai usahanya adalah antusiasme. selain itu mereka juga sangat memperhatikan orang-orang di sekitarnya, integritasnya kuat dan sangat komit terhadap usahanya. Mereka melihat dunia dengan penuh optimisme.

Komitmen mereka tidak hanya finansial tapi juga psikologis. Dalam kenyataannya, banyak kasus, karena mereka kerap mengalami kesulitan untuk memisahkan antara sumber daya pribadi dengan milik perusahaan.

Dalam perannya sebagai originator inventor, pengusaha dituntut untuk:

- a. Kesiediaan mengambil risiko.
- b. Penuh dengan keyakinan diri.

## **2. Peran perencana - pengorganisasi dalam tahap pengembangan usaha/perusahaan.**

Dalam perannya sebagai perencana-pengorganisasi, pengusaha dituntut untuk memperhatikan:

### **a. Tujuan-tujuan pribadi.**

Apakah tujuan perusahaan dan pribadi telah dibatasi dengan jelas? Bila belum, analisislah keduanya secara menyeluruh. Buatlah daftar impian. Sekali tujuan dapat direalisasikan melalui pendirian suatu perusahaan.

### **b. Pengambil keputusan.**

Wirausahawan harus mampu membuat keputusan yang pas waktu. Biasanya sangat sedikit delegasi otoritas yang ada di dalam usaha kecil. Akibatnya, hari-hari wirausahawan penuh dengan keputusan-keputusan kecil namun besar.

Jika perubahan berlangsung lambat, berarti semua keputusan diambil pemilik, dan ini akan membatasi pertumbuhan perusahaan.

**c. Orientasi hasil.**

Aktivitas bukanlah faktor kunci. faktor kunci seorang wirausahawan adalah hasil. Jadi, agar perusahaannya sukses, maka seorang wirausahawan harus terlibat dalam kerja produktif dan bukan hanya kerja yang terlalu sibuk.

**d. Kemampuan untuk menguji realitas.**

Seorang wirausahawan harus menilai kembali tindakan mereka secara berkesinambungan. Berbahaya sekali jika tak melakukan kaji ulang, karena mereka tidak mampu menilai pasar dengan pas.

Kesadaran terhadap lingkungan baik di dalam maupun di luar perusahaan sangat penting bagi keberhasilan usaha/bisnis.

## PEMBAHASAN

Setiap orang yang naif akan berkata bahwa cara yang paling mudah untuk memperoleh uang adalah lahir sebagai orang kaya. Tetapi semua orang pun tahu, bahwa kejadian "kaya" jenis begini merupakan pola yang paling jarang. Tetapi, percayalah, bahwa semua orang mempunyai akses usaha untuk menjadi kaya.

Bagi pemilik usaha kecil/madya yang agresif mempunyai peluang yang lebih banyak untuk berhasil melipatgandakan kekayaannya dan menjadi milioner, serta dapat lebih berpeluang juga daripada para profesional dari hasil profesionalismenya sendiri.

Karena itu, untuk memulai usaha kecil, hilangkan beberapa mitos tentang usaha kecil, seperti:

1. Usaha kecil hanya memberikan keuntungan yang tidak berarti.
2. Tidak ada kesempatan yang tersisa lagi bagi saya.
3. Usaha kecil akan tersisih dalam persaingan dengan usaha besar.
4. Usaha kecil sering gagal.
5. Jangan merasa bahwa kita dilahirkan dengan bakat sebagai pegawai.
6. Usaha kecil kecil lebih berupa usaha otot daripada usaha otak.

Syukur kepada Yang Maha Kuasa, yang telah membukakan pikiran kepada karyawan, khususnya pegawai di Universitas Terbuka, untuk berkreaitivitas dan menjalankan energi untuk mengelola suatu usaha.

Namun tidaklah sesederhana begitu saja bagi suatu usaha mandiri. Bahkan usaha kecil banyak sekali yang berantakan serta memutarbalikkan harapan-harapan yang akan menjadikan kita:

1. Bekerja lebih panjang dan lama, melebihi kartu jam kerja Amano yang biasa kita kenal.
2. Tidak akan berhasil menjadi kaya, apalagi kaya raya.
3. Bekerja super keras dan toh akan menyaksikan bahwa usaha kita tidak tumbuh-tumbuh secara pantas.

Untuk menghindari hal tersebut, pengelola usaha kecil dapat memulainya dengan memilih gagasan yang disesuaikan dengan modal, kebutuhan konsumen, kebutuhan usaha dan kebutuhan sang wirausahawan itu sendiri.

Kebanyakan karyawan maupun keluarga karyawan UT, memulai usahanya dengan modal sendiri atau bantuan dari keluarga/saudara (data ibu Sutini dan Ibu Yuliana, lampiran 1 dan 2, kuesioner nomor 2).

Usahanya pun merupakan usaha yang memang pada saat ini sangat laku, paling tidak usaha ini tidak terlalu merugi. Misalnya usaha Ibu Sutini yang menjual ikan segar (ikan mas dan ikan gurame) dan usaha Ibu Yuliana yang berdagang bermacam kue.

Memilih gagasan usaha, khususnya usaha kecil, tampaknya merupakan suatu yang mudah-mudah sukar. Biasanya orang sangat percaya kepada apa yang mula pertama tercetus di hatinya (tentunya setelah melihat dan mendengar adanya peluang pasar di sekitar lingkungannya).

Begitu juga dengan gagasan perdagangan ikan segar milik Ibu Sutini ini, merupakan gagasan usaha kecil yang baik, mengingat kebanyakan warga kota Jakarta adalah tukang makan. Mereka sekeluarga pada umumnya, apabila liburan ataupun pada saat pesta akan menyuguhkan lauk ikan, entah itu ikan mas maupun gurame. Hal itu berarti, bahwa mereka membutuhkan pasar ikan segar. Karena Jakarta merupakan kota yang sibuk dan penuh kemacetan, tentunya konsumen ingin mendapatkan ikan segar di tempat yang mudah dijangkau, tidak macet dan tentunya dengan harga yang lebih murah daripada harga di pasar swalayan.

Gagasan tersebut dikatakan baik, karena gagasannya dapat secara tepat memenuhi kebutuhan yang sangat dirasakan oleh konsumen, yang kurang dapat dipenuhi oleh jasa yang telah ada.

Timbulnya gagasan dapat dikarenakan oleh bermacam-macam hal. Hal yang paling utama adalah untuk menambah pendapatan ekonomi keluarga, khususnya bagi mereka yang tinggal di kota besar seperti Jakarta.

**BAB IV****KESIMPULAN**

1. Pendidikan manajerial atau administrasi sederhana yang diberikan oleh Universitas terbuka kepada karyawannya, sangat diperlukan terutama bagi wirausahawan pemula. Karena tanpa administrasi yang beres akan mengganggu kelancaran jalannya usaha.
2. Untuk memulai usaha hilangkanlah beberapa mitos tentang kendala-kendala ataupun kegagalan yang sering terjadi pada suatu usaha kecil.
3. Gagasan yang baik adalah gagasan yang dapat dengan tepat memenuhi kebutuhan yang sangat dirasakan oleh konsumen yang tidak, belum, atau kurang dipenuhi oleh barang atau jasa yang telah ada.

Selain memenuhi kebutuhan konsumen juga harus memperhatikan kebutuhan perusahaan dan kebutuhan sang wirausaha.



**BAB V****SARAN-SARAN**

1. Bagaimana menjadi suatu organisasi yang merupakan lembaga pendidikan yang inovatif? Hal tersebut tergantung dari faktor-faktor, antara lain:
  - a. Perguruan Tinggi atau lembaga pendidikan yang bersangkutan harus menghargai inovasi dan prestasi.
  - b. Kebebasan dalam lembaga dipandang sangat mempengaruhi tumbuhnya inovasi.
  - c. Lembaga yang toleran terhadap kesalahan berarti lembaga itu harus berani menerima risiko kesalahan apabila ingin menumbuhkan inovasi.
  - d. Menjalinkan hubungan yang dekat dengan kewirausahaan.
2. Salah satu cara untuk mencegah kegagalan usaha kecil adalah dengan belajar dari pengalaman orang lain, yakni tidak membuat kesalahan seperti mereka yang telah gagal. Karena biasanya calon pengusaha sering tergesa-gesa ingin menjadi wirausahawan tanpa mengadakan persiapan yang memadai.

## UNIVERSITAS TERBUKA

NAMA PESERTA WIRAUUSAHA : Kamari Yuliana  
 PENANGGUNG JAWAB : Sapna Mulyana  
 JENIS USAHA : dagang kue

- =====
1. Apakah Anda sebelum menjalankan usaha sudah memiliki modal ( di luar bantuan dari UT)
    - a. ya
    - b. tidak (bila jawaban tidak, langsung ke no.5)
  2. Jika jawaban ya (no.1) dari manakah sumber modal itu diperoleh?
    - a. dari tabungan
    - b. bantuan dari keluarga
    - c. pinjaman Bank
    - d. lain-lain, sebutkan .....
  3. Berapa kira-kira besar modal sebelum mendapat bantuan dari UT (semua barang modal dan diperhitungkan dengan uang). Rp. 2.000.000  
 ( Dua juta rupiah )-
  4. Apakah menurut pendapat Anda modal tersebut sudah memadai untuk menjalankan usaha ?
    - a. memadai
    - b. cukup memadai
    - c. kurang memadai
  5. Apakah dengan mendapat pinjaman modal dari UT Anda sudah dapat melaksanakan usaha sesuai dengan yang diinginkan?
    - a. sudah
    - b. belum
  - ✓ 6. Jika pada no. 5 jawabannya belum, apa alasannya?
    - a. usaha tidak dapat dilaksanakan sama sekali.
    - b. usaha dapat dilaksanakan, tapi tidak lancar
    - c. usaha dapat dilaksanakan, tetapi tidak sesuai dengan rencana
    - d. ....
  7. Sejak mendapatkan modal dari UT, pernahkah Anda mengalami kerugian?
    - a. pernah
    - b. tidak pernah
  8. Jika pernah, berapa besar kerugian itu dinilai rata-rata sebulan?



25. Dalam mencatat kejadian tersebut, apakah Anda mengalami kesulitan?
- ya
  - tidak
26. Jika jawaban tidak (no. 25) apa alasan Anda?
- penataran di bidang pembukuan sangat membantu dalam pelaksanaan
  - sudah mempunyai pengalaman yang sesuai baik dari sekolah, kursus maupun dari pengalaman praktek sehari-hari.
  - dibantu oleh orang lain (teman, keluarga, suami/istri dsb)
  - .....
  - .....
27. Dalam melaksanakan usaha Anda, sejauh mana peran pembimbing ?
- sangat berperan, karena sering datang dan memberikan bimbingan
  - cukup berperan, karena walaupun jarang datang, tetapi jika ada masalah dapat memberikan bantuan bimbingan.
  - hampir tidak berperan, karena hampir tidak pernah datang dan belum pernah memberikan bimbingan
  - .....
28. Sampai saat ini sudah berapa kali Anda membayar angsuran pinjaman?
- .....7..... kali.
29. Pernahkan Anda menunggak dalam membayar angsuran?
- pernah
  - tidak pernah (jika jawaban b, langsung ke no.31)
30. Jika jawaban pernah (no.29), apa yang menjadi alasan?
- .....
  - .....
  - .....
  - .....
31. Saran/usul sehubungan dengan usaha Anda
- .....  
 IDEA - IDEA DARI JAWABAN BANTUAN LAEI  
 DARI L.P.W UT  
 .....
32. Penggunaan bantuan modal dari UT
- digunakan seluruhnya untuk modal usaha
  - sebagian kecil saja dari bantuan itu yang benar-benar digunakan untuk modal usaha. ( .... % )

c. bantuan itu digunakan untuk keperluan lain, yaitu :

.....  
.....  
.....

33. Menurut hasil wawancara, data-data yang ada dan dari pengamatan, usaha tersebut dalam keadaan

- a. berjalan dan berkembang dengan baik
- b. berjalan tapi tidak terlihat perkembangannya
- c. berjalan tapi tersendat-sendat
- d. tidak berjalan sama sekali
- e. ....

✓ 34. Apakah faktor penghambat/ penunjang yang menyebabkan usaha itu seperti keadaan pada jawaban no.33 di atas?

.....  
.....  
.....

35. Menurut pendapat pembimbing, bagaimana tindak lanjut dalam pembinaan usaha mengingat no. 33 dan 34 di atas?

- a. perlu diberikan bimbingan yang lebih intensif
- b. bimbingan tidak perlu dilanjutkan karena usaha memang tidak berjalan sama sekali

c. *Usaha ini sudah berjalan baik, disamping saran dr pembimbing yg dilaksanakan dgn baik, kenyamanan dan Sdr Nana juga sangat membantu usaha tsb.*

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Universitas Terbuka

Petugas Survey,

*[Signature]*  
( Sri Yuniati PKH )  
NIP. 131 866 152

DAFTAR PESERTA PROGRAM WIRUSAHA MANDIRI ANGKATAN III

NO.	NAMA PEGAWAI	UNIT KERJA	NAMA PESERTA	HUB.KEL	JENIS USAHA	PENBIMBING	ALAMAT USAHA
1.	Harry Kapoyos	PAU - UT	E. Yuningsih	istri	dagang	C Hanif	Jl. Cendrawasih 49 Cipayung, Ciputat
2.	Edy Suyono	Distribusi	A. Rahman	kakak	prod. mebel	Muhsinin	Pamulang Timur, Ciputat
3.	Parno	R Tangga	Sugito	sepupu	kelontong	Achmad Sujari	Kramat Asem, Rt 005/11 Jakarta Tim
4.	Somad	R Tangga	Ny. Somad	istri	prod. kue	Agus Joko P	Lenteng Agung, Rt 12/Rw 02 Jakssel
5.	Topan Hidayat	Registrasi	Andi Gustiandi	adik	kelontong	Trimurti A	Cianjur
6.	Setyanadi	Suara Terb	Ny. Setyanadi	istri	kelontong	M Priono	Perm Pelita, Blok B-4/11
7.	Sudirman	Tata Usaha	Ny. Sunanto	kakak	kelontong	Hurip Pratomo	MA B 9/2
8.	Uus Ruswandi	Modul	N Khatijah	istri	prod. emping	Mirza	Pondok Cabe , Rt.001/Rw.03
9.	Eily Rudiati	FISIP	Nila Susalina	adik	kelontong	Pratisto	Jl. Perjuangan No.8 Rongkas Bitun
10.	Mulyadi	Modul	Sulastri	istri	kelontong	Andi Sylvana	Bedakan Rt.002/Rw.02, Sawangan
11.	Irawati Kusd	Modul	Ardi Maryono	suami	kelontong	Prasetyo T	Kom. Polri Blok A No.26 Cipinang
12.	Samirun	Modul	Jumilah	istri	kelontong	Armein Sukri	Kedaung Timur Rt.006/Rw.04
13.	Burhanudin Abas	Registrasi	Ngadiasmanto	adik	Prod.batako	Ludivica E	Pamulang
14.	Ahmad Mansyur	Karunika	A Sanusi	adik	kelontong	Radeswandri	Jl. Talas V Rt 006/Rw.02 Pd.Cabe
15.	Sapna Mulyana	Karunika	Karnati Yuliana	kakak	dag. kue	Sri Yuniati	Menteng Atas Rt 004/Rw 06 no.9
16.	M Agus Heryawan	Distribusi	Taufik	sepupu	angkutan	Amril Latif	Jl. Nusanlara Raya Rt.13/Rw.02 De
17.	Maman Sultrisno	Studio	Mimi Sumiati	istri	ternak ayam	Anang S	Kp. Serua Rt.003/Rw.05 Sawangan E
18.	Tarji	R Tangga	Maryamah	istri	dag.makanan	Jatno S	Pondok Cabe Ilir Rt.00z/Rw.07
19.	M Sujoyono	Studio	Lilis Suryati	istri	dag alat RT	Tina Ratna w	Pamulang Indah B 10/27
20.	Rakimin	Keuangan	Supartini	sepupu	menjahit	Soekiyono	Cipinang Muara I Rt 008/Rw 002

## UNIVERSITAS TERBUKA

NAMA PESERTA WIRAUUSAHA : *Ny. Suhini*  
 PENANGGUNG JAWAB : *Ir. Santi Dewiki*  
 JENIS USAHA : *Jual ikan*

1. Apakah Anda sebelum menjalankan usaha sudah memiliki modal ( di luar bantuan dari UT)

- a. ya  
 b. tidak (bila jawaban tidak, langsung ke no.5)

2. Jika jawaban ya (no.1) dari manakah sumber modal itu diperoleh?

- a. dari tabungan  
 b. bantuan dari keluarga  
 c. pinjaman Bank  
 d. lain-lain, sebutkan .....

3. Berapa kira-kira besar modal sebelum mendapat bantuan dari UT (semua barang modal dan diperhitungkan dengan uang). Rp. *1.500.000,-*  
 (*Satu juta lima ratus Ribu Rupiah*)

4. Apakah menurut pendapat Anda modal tersebut sudah memadai untuk menjalankan usaha ?

- a. memadai  
 b. cukup memadai  
 c. kurang memadai

5. Apakah dengan mendapat pinjaman modal dari UT Anda sudah dapat melaksanakan usaha sesuai dengan yang diinginkan?

- a. sudah  
 b. belum

6. Jika pada no. 5 jawabannya belum, apa alasannya?

- a. usaha tidak dapat dilaksanakan sama sekali.  
 b. usaha dapat dilaksanakan, tapi tidak lancar  
 c. usaha dapat dilaksanakan, tetapi tidak sesuai dengan rencana  
 d. *Karena untuk usaha ini (penjualan ikan) masih memerlukan sarana penunjang. Seperti pompa air dan diesel*

7. Sejak mendapatkan modal dari UT, pernahkah Anda mengalami kerugian?

- a. pernah  
 b. tidak pernah

8. Jika pernah, berapa besar kerugian itu dinilai rata-rata sebulan?

Rp. 75.000,- ( Tujuh puluh lima ribu rupiah )

9. Bagaimana kerugian tersebut sampai terjadi dan apa yang menjadi alasannya?

- Biaya yang dikeluarkan lebih besar dibanding dengan pendapatan.
- Hasil produksi barang/jasa yang sudah diramalkan untuk mendapat keuntungan tidak tepat waktu, karena barang/jasa tersebut tidak laku.
- Pembayaran utang (konsumen) tidak lancar/macet, karena penjualan barang/jasa dengan sistim angsuran.
- Karena belum memiliki diesel yang memadai jadi bila listrik padam ikan tidak dapat bertahan lebih dari satu jam.

10. Berapa besar nilai kekayaan (aktiva) yang digunakan untuk usaha Anda, jika ditafsirkan dengan uang?

NO.	KEKAYAAN (AKTIVA)	R U P I A H
1.	Kas.	Rp. 6.800.000,-
2.	Bangunan/gedung	Rp. 300.000,-
3.	Kios, warung	Rp. ....
4.	Kendaraan motor	Rp. ....
5.	mobil	Rp. ....
6.	Mesin jahit	Rp. ....
7.	Mesin obras	Rp. ....
8.	Mesin cetak	Rp. ....
9.	Alat-alat elektronik	Rp. ....
	Lain-lain, sebutkan	
10.	Kios, warung	Rp. ....
11.	Mesin pompa air 3 buah	Rp. 300.000
12.	generator	Rp. 200.000
13.	bangunan	Rp. 20.000
14.	.....	Rp. ....
15.	.....	Rp. ....
	J U M L A H	Rp. 1.500.000,-

11. Menurut pengalaman Anda, dalam menjalankan usaha bagaimana omset (jumlah penjualan) per bulan?

- <Rp.500.000
- Rp.500.000 - s/d Rp. 1.000.000
- Rp.1.000.000 s/d Rp. 1.500.000
- Rp.1.000.000 s/d Rp. 2.000.000,-



12. Dalam melakukan usaha sehari-hari, biaya-biaya apa saja yang Anda keluarkan selama sebulan?

NO.	JENIS BIAYA	R U P I A H
1.	gaji karyawan	Rp. 20.000.-
2.	listrik	Rp. 15.000
3.	plastik	Rp. 10.000
4.	oksigen	Rp. 15.000
5.	makanan ikan	Rp. 10.000
6.		Rp. ....
7.		Rp. ....
8.		Rp. ....
9.		Rp. ....
10.		Rp. ....
J U M L A H		Rp. 75.000.-

13. Berapa besar keuntungan bersih rata-rata setiap bulannya  
Rp. 225.000.- (Dua ratus dua puluh lima ribu)
14. Keuntungan tersebut digunakan untuk : (bisa lebih dari satu)
- menambah modal
  - ditabung
  - keperluan hidup sehari-hari
  - biaya cadangan usaha, jika diperlukan sewaktu-waktu
  - .....
  - .....
15. Berapa orang jumlah tenaga kerja yang terlibat dalam usaha Anda pada saat mulai kegiatan usaha ? ..... orang.
16. Dan pada saat sekarang berapa jumlahnya? ..... orang.
17. Berapa besar biaya yang harus dikeluarkan untuk membayar upah tenaga kerja total per bulan Rp. 20.000.- (Dua puluh ribu rupiah)
18. Apa tugas tenaga kerja dalam usaha Anda ?
- memasarkan barang/jasa
  - mengolah barang/jasa
  - menagih, menerima dan mengerjakan administrasi

- d. membeli segala kepentingan usaha  
 e. menyusun anggaran belanja  
 f. merangkap (a,b,c,d dan e)  
 g. melayani/membantu menjual ikan
19. Dalam memasarkan barang/jasa, apakah Anda berpatokan dengan harga pasar  
 a. ya, sama  
 b. ya, lebih tinggi  
 c.  ya, lebih rendah  
 d. tidak sama sekali
20. Bagaimana cara Anda mencari konsumen?  
 a. barang/jasa dijual ke pasar  
 b. barang/jasa dijual ke tetangga  
 c. barang/jasa dijual ke teman dekat  
 d. barang/jasa dijual di lingkungan famili  
 e. *langsung dengan memasang papan nama*  
 f. ....
21. Barang/ jasa dipasarkan :  
 a.  setiap hari  
 b. setiap minggu  
 c. setiap dua minggu  
 d. setiap bulan  
 e. ....
22. Bagaimana cara Anda mendapatkan/ memperoleh barang yang dibutuhkan dalam usaha Anda. (beri tanda cek sesuai dengan keadaan)
- |                    | kredit | tunai                                   | konsinyasi |
|--------------------|--------|---|------------|
| a. grosir          | ( )    | ( <input checked="" type="checkbox"/> ) | ( )        |
| b. pedagang eceran | ( )    | ( )                                     | ( )        |
| c. pabrik          | ( )    | ( )                                     | ( )        |
| d. ....            | ( )    | ( )                                     | ( )        |
23. Apakah Anda selalu mencatat segala kejadian (transaksi) jual/beli barang/jasa sehubungan dengan usaha Anda?  
 a.  ya  
 b. tidak
24. Jika jawaban ya (no. 23) Apakah Anda dalam mencatat penjualan dan pembelian barang/jasa selalu mengikuti aturan yang sudah diberikan pada waktu penataran?  
 a.  ya  
 b. tidak

25. Dalam mencatat kejadian tersebut, apakah Anda mengalami kesulitan?
- a. ya  
b. tidak
26. Jika jawaban tidak (no. 25) apa alasan Anda?
- a. penataran di bidang pembukuan sangat membantu dalam pelaksanaan  
b. sudah mempunyai pengalaman yang sesuai baik dari sekolah, kursus maupun dari pengalaman praktek sehari-hari.  
c. dibantu oleh orang lain (teman, keluarga, suami/istri dsb)  
d. ....  
e. ....
27. Dalam melaksanakan usaha Anda, sejauh mana peran pembimbing ?
- a. sangat berperan, karena sering datang dan memberikan bimbingan  
b. cukup berperan, karena walaupun jarang datang, tetapi jika ada masalah dapat memberikan bantuan bimbingan.  
c. hampir tidak berperan, karena hampir tidak pernah datang dan belum pernah memberikan bimbingan  
d. ....
28. Sampai saat ini sudah berapa kali Anda membayar angsuran pinjaman?  
.....7..... kali.
29. Pernahkan Anda menunggak dalam membayar angsuran?
- a. pernah  
 b. tidak pernah (jika jawaban b, langsung ke no.31)
30. Jika jawaban pernah (no.29), apa yang menjadi alasan?
- a. ....  
b. ....  
c. ....  
d. ....
31. Saran/usul sehubungan dengan usaha Anda  
.....  
.....  
.....  
.....
32. Penggunaan bantuan modal dari UT
- a. digunakan seluruhnya untuk modal usaha  
b. sebagian kecil saja dari bantuan itu yang benar-benar digunakan untuk modal usaha. ( .... % )

c. bantuan itu digunakan untuk keperluan lain, yaitu :

.....  
.....  
.....

33. Menurut hasil wawancara, data-data yang ada dan dari pengamatan, usaha tersebut dalam keadaan

- a. berjalan dan berkembang dengan baik
- b. berjalan tapi tidak terlihat perkembangannya
- c. berjalan tapi tersendat-sendat
- d. tidak berjalan sama sekali
- e. ....

34. Apakah faktor penghambat/ penunjang yang menyebabkan usaha itu seperti keadaan pada jawaban no.33 di atas?

.....  
.....  
.....

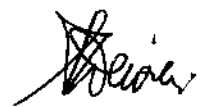
35. Menurut pendapat pembimbing, bagaimana tindak lanjut dalam pembinaan usaha mengingat no. 33 dan 34 di atas?

- a. perlu diberikan bimbingan yang lebih intensif
- b. bimbingan tidak perlu dilanjutkan karena usaha memang tidak berjalan sama sekali
- c. ....

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Universitas Terbuka

Petugas Survey,



(SANTI DEWANTI)

NIP. 131 855 542