

MENUMBUHKAN MINAT KEWIRAUSAHAAN KEPADA PETANI

Oleh Eva Manjas,SP,MP

Abstrak



Pertanian merupakan salah satu sektor yang memberikan kontribusi terbesar dalam perekonomian di Indonesia. Kontribusi ini tentunya memiliki peran yang sangat penting bagi bangsa Indonesia

Oleh karena itu, pengembangan pertanian selangkah harus terus diupayakan agar peran pentingnya dalam perekonomian bangsa tetap terjaga. Namun, permasalahan bangsa yang kompleks saat ini berdampak buruk bagi pengembangan sektor pertanian yang berjalan lambat.

Tidak bisa dipungkiri bahwa pola pembangunan pertanian Indonesia secara umum juga masih berorientasi produksi dalam rangka mencapai ketahanan pangan. Ketahanan pangan sebagai dasar untuk mencapai stabilitas Negara, sehingga program pertanian yang berorientasi bisnis masih dikerjakan secara parsial oleh beberapa instansi.

Petani yang belum dan kurang mempunyai jiwa dan kewirausahaan senantiasa kesulitan mengelola dan mengembangkan diversifikasi usaha secara produktif ditengah-tengah potensi sumber daya lokal yang melimpah disekeliling lingkungan mukimnya. Untuk dapat dielakkan sesungguhnya kewirausahaan memang mempunyai fungsi penting sebagai motor penggerak petani dalam mengembangkan ragam jenis usaha bisnis pertanian secara produktif dan kreatif.

Kata Kunci : Kewirausahaan, Petani

Pendahuluan

A. Latar Belakang

Petani identik dengan seseorang yang mengusahakan kegiatan pertanian dan lebih menekankan kegiatan produksi. Banyak literatur yang sejalan dengan definisi tersebut, yaitu bahwa petani akan mencoba memenuhi kebutuhan pangan keluarganya terlebih dahulu dan apabila ada kelebihan produksi baru dijual untuk memenuhi kebutuhan yang lain. Petani di Indonesia sebagian besar masih berorientasi pada pertanian pangan, seperti padi, ubi kayu, jagung, sagu sayuran buah, dll. Orioentasi usaha

tani masih pada tahap produksi tentu saja akan “menggantung” kesejahteraan mereka pada pedagang yang lebih berorientasi pada keuntungan usaha dalam konsep kewirausahaan.

Kewirausahaan berasal dari kata dasar wirausahaan, dan wirausaha terdiri dari 2 kata, yaitu Wira yang berarti kesatria, pahlawan pejuang, unggul, gagah berani, sedangkan satu lagi adalah kata usaha yang berarti bekerja, melakukan sesuatu. Dengan demikian pengertian dari wirusaha ditinjau dari segala arti kata adalah orang tangguh yang melakukan sesuatu atau semangat, sikap perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan serta menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Jiwa kewirausahaan akan mengubah orientasi usaha tani dari sekedar produksi menjadi berorientasi bisnis. Petani akan mulai mempertimbangkan jenis tanaman yang akan ditanam, waktu tanam dan bahkan sampai pada usaha pengolahan hasil pertanian dalam rangka memperoleh nilai tambah dari kegiatan tersebut menumbuhkan jiwa kewirausahaan merupakan salah satu usaha yang bisa diharapkan untuk memacu pertumbuhan ekonomi pedesaan.

Ekonomi pedesaan yang dicirikan dengan pemanfaatan produk pertanian dan hasil sumber daya alam yang lain dalam menjalankan usahanya. Pergerakan uang sangat tergantung pada kondisi alam yang lain dalam menjalankan pada kondisi alam, hal tersebut mengakibatkan ekonomi pedesaan juga sangat dipengaruhi oleh faktor alam seperti iklim, topografi dan sosial budaya masyarakat. Ditambah lagi dengan pelaku ekonomi yang masih berorientasi

produksi mengakibatkan lambatnya pertumbuhan ekonomi desa.

Kewirausahaan termasuk salah satu kebutuhan strategis bagi petani dalam mengelola usaha bisnis mikro berbasis sumber daya lokal dipedesaan. Intervensi efek globalisasi yang memasuki ranah kawasan kehidupan masyarakat petani di pedesaan menurut optimalisasi fungsi kewirausahaan yang diharapkan mampu mengarahkan perilaku berorientasi pada *better foming*, *better bussines* dan *butter living*.

II. KAJIAN PUSTAKA

A. Bagaimana menjadi wirausaha yang baik.

Dun Steinhoff & John F.Burgess (Suryana mengemukakan beberapa karakteristik yang diperlukan untuk mencapai pengembangan dan keberhasilan berwirausahaan sebagai berikut :

1. Untuk menjadi wirausaha yang sukses, seseorang harus memiliki ide atau visi bisnis yang jelas serta kemauan yang keras.
2. Keberanian untuk menghadapi resiko, baik berupa waktu maupun uang apabila ada kesiapan dalam menghadapi resiko.
3. Bila ingin sukses harus membuat perencanaan usaha mengorganisasikan dan menjalankannya .

Agar usaha tersebut berhasil, selain harus bekerja keras sesuai dengan urgensinya, wirausahawan harus mampu mengembangkan hubungan, baik dengan mitra usaha maupun semua pihak yang terkait dengan kepentingan perusahaan.

Sukses dalam berwirausaha tidak diperoleh secara tiba-tiba atau instant dan secara kebetulan, tetapi dengan penuh perencanaan memiliki visi, misi kerja keras, dan memiliki keberanian secara bertanggung jawab. Berikut adalah tahapan

pembangunan kewirausahaan sukses menurut Dun Steinhoff:

1. Memiliki visi dan tujuan usaha
 2. Berani mengambil resiko, waktu dan uang
 3. Merencanakan, mengorganisasikan dan menjalankan.
 4. Bekerja keras.
 5. Membangun hubungan dengan karyawan, pelanggan, pemasok dan lainnya.
 6. Bertanggung jawab atas kesuksesan dan kegagalan.
- B. Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan.

Wiraushaa adalah orang yang pandai dan berbakat mengenali produk baru yang produksi baru, menyusun operasi (tindakan) untuk pengadaan produk baru, memasarkan dan mengatur permodalan operasinya. Singkatnya wirausaha adalah orang yang secara mandiri mengelola seluruh hal-hal yang berkaitan dengan produksi dan penjualan suatu barang yang bermanfaat bagi masyarakat. Untuk memulai suatu usaha sendiri bukanlah hal yang mudah, tetapi dibutuhkan motivasi yang tinggi dan kiat-kiat untuk bertahan dan meraih kesuksesan.

Adapun kiat-kiatnya antara lain:

1. Percaya diri

Seseorang yang akan memulai usaha harus memiliki percaya diri yang tinggi, sehingga usaha apapun yang direncanakan dan akan dijalankan tidak setengah-setengah, tetapi yakin bahwa usaha tersebut akan berhasil.

2. Optimis

Optimis adalah keyakinan untuk berhasil. Seseorang yang memulai usaha harus optimis dengan jenis produk yang akan dijual. Yakin bahwa produk tersebut dibutuhkan masyarakat, laku dan memiliki kelebihan diantara produk serupa lainnya.

3. Berani mencoba

Bila kita sudah optimis, maka harus langsung dicoba, karena seorang wirausahawan harus berani dan siap menanggung resiko kegagalan. Kegagalan adalah hal yang biasa dalam suatu usaha. Oleh karena itu, sebelum memulai usaha harus direncanakan masak - masak, mulai dari permodalan, produksi, untung ruginya jangkauan dan cara pemasarannya.

4. Berani bermimpi/berandai andai.

Seseorang yang mau memulai usaha harus berani bermimpi/berandai andai bila usahanya sukses /berhasil. Hal ini merupakan motivasi yang kuat untuk mulainya suatu usaha. Bukankah tanpa bayangan, seseorang malas untuk bertindak ?

5. Kreatif

Sebelum memulai usaha, sebaiknya kita melihat produk serupa yang mungkin sudah ada dipasaran untuk melihat kelemahan, yang dapat kita amati. Kelemahan inilah yang harusnya kita tutupi dan diperbaiki dengan kreatifitas kita, sehingga produk yang kita tawarkan nanti meskipun serupa tetapi memiliki sesuatu kelebihan, sebagai contoh, telur asin sudah biasa dipasarkan, tetapi kalau kita kreatif dapat menambahkan rasa bawang pada telur asin tersebut, sehingga diperoleh telur asin rasa bawang.

6. Pandai melihat peluang

Seseorang yang ingin berwirausaha harus pandai melihat situasi, sehingga mengetahui barang apa yang dibutuhkan pada saat itu. Bila orang "Gedean" bernegosiasi dengan main golf, maka sebagai wirausaha baru, kita bernegosiasi melalui even-even kecil, misalnya arisan, disekolah ketika menunggu

anak pulang, dipasarkan dengan langganan belanja. Melalui orang per orang, lama-lama produk kita akan dikenal, dan bila produk kita memang memiliki kelebihan, mereka pasti "ketagihan untuk membelinya".

7. Tidak malu

Malu adalah sifat yang sangat menghambat ketika kita akan berwirausaha. Hilangkan rasa malu karena usaha yang kita lakukan "halal" tidak mengganggu kepentingan orang lain. Ketika usaha kita baru berdiri, tentu saja semua pekerjaan sampai pemasaran kita sendiri yang melakukan. Hal ini bukan sesuatu yang memalukan. Bukankah banyak contoh pengusaha yang berawal keadaan yang demikian, memulai dengan usah payah dari keadaan yang demikian, memulai dengan susah payah dari bawah?.

8. Berani beda

Hal ini perlu ditempuh agar produk kita laku dipasarkan. Berbeda yang dimaksud misalnya, beda rasa, beda kemasan, beda harga, beda cara pemasaran, beda pelayanan dan sebagainya. Sesuatu yang berbeda sangat mudah dikenang pembeli.

9. Jujur

Merupakan modal penting karena wirausaha berhubungan dengan orang banyak. Kejujuran akan membawa pada kepercayaan konsumen kepada kita. Hal apapun yang berkaitan dengan produk kita, harus dinyatakan secara jujur (tidak ditutup-tutupi). Bukankah sepandai-pandai membungkus yang busuk berbau juga.

10. Menepati janji

Wirausahawan berhasil sangat tergantung pada jaringan pemasaran yang kita bina. Pelanggan /konsumen tidak akan lari dari kita ketika semua yang dijanjikan dari kita dipenuhi. Sebagai contoh: Janji

pemberian bonus bagi yang dapat menjual produk kita dalam waktu kurang seminggu. Maka ketika itu terjadi kita harus memenuhinya. Selain kiat diatas, maka dalam mengembangkan kewirausahaan kita harus memiliki konsep diri yang jelas, mau dibawa wirausaha kita apakah mau dipertahankan dalam bentuk home insudstri atau mengarah pada usaha yang lebih besar?

Konsep diri ini penting karena merupakan motivasi untuk mengembangkan usaha. Selain itu bila kita ingin menjadi wirausaha, menjadi wirausaha yang berhasil, harus tahan banting dan siap menghadapi kegagalan sebagai cambuk untuk maju dan memperbaiki diri. Bila kita ingin berusaha, jangan ragu-ragu memulai. Tentukan jenis produk, siapkan modal, rencanakan dengan baik, dan mulai langkah awal memang berat, terutama dalam menarik pelanggan/konsumen, tetap berjalan, jalan mulus terbentang di depan kita.

III. PENUTUP

Semua orang berhak menjadi wirausaha, semua orang dapat menjadi pengusaha. Pengusaha yang sukses adalah pengusaha yang mampu melewati tantangan-tantangan dalam mencapai tujuan yang akan dicita-citakan. Kegagalan dan penolakan yang dialami dianggap sebagai cambuk kesuksesan, jangan berhenti untuk usaha, tantangan dan masukan yang positif berharga bagi kita untukm awas diri, instrospeksi demi meningkatkan dan mencapai tujuan yang ingin kita capai. Tidak ada kesuksesan yang diperoleh tanpa mengalami tantangan atau hambatan. Orang yang sukses adalah orang yang mampu melewati hambatan dan tantangan yang dihadapinya semua itu diawali dari bawah, semoga kita siap menjadi wirausaha usaha tani berwawasan kewirausahaan sudah saatnya