

Pembangunan Mandiri Menuju Masyarakat Wirausaha

Merlia Indah Prastiwi

Prodi Sosiologi FISIB Universitas Trunojoyo Madura

ABSTRACT

Dalam era masyarakat yang semakin mengglobal, masyarakat wirausaha amat diperlukan untuk mengurangi ketergantungan masyarakat terhadap lapangan kerja yang semakin menyempit. Sebagai seorang wirausaha dituntut agar mampu mengaplikasikan segala kemampuan untuk peningkatan usaha, agar mampu membantu dirinya sendiri dan orang lain terlebih membantu perekonomian Negara di sektor informal. Masalah yang menjadi salah satu ganjalan dalam pembangunan adalah mindset sebagian besar masyarakat tentang lebih baik mencari pekerjaan daripada menciptakan pekerjaan.

Kata kunci: wira usaha, pembangunan

LATAR BELAKANG

Mencari pekerjaan, demikianlah hal yang sering kita dengar ketika bertanya kepada mahasiswa yang baru saja lulus program sarjana ketika ditanya tentang cita-citanya dalam waktu dekat. Para fresh graduate merasa takut untuk bermimpi menciptakan pekerjaan dikala perekonomian Indonesia semakin sulit (Eeng, 2007) Kurangnya modal menjadi alasan utama dari kerdilnya cita-cita lulusan sarjana kita. Kurangnya ketrampilan menjadi alasan pendukung dalam hal ini.

Kewirausahaan social yang dikenal sebagai social entrepreneurship berdampak nyata terhadap terbangunnya masyarakat yang berdaya dan mandiri secara ekonomi (Aris, 2002). "Kewirausahaan social atau yang dikenal masyarakat global sebagai social entrepreneurship masih menjadi istilah baru di Indonesia walaupun sudah sejak lama ada di Nusantara. Di beberapa negara program-program kewirausahaan social yang digulirkan telah berdampak nyata terhadap terbangunnya masyarakat yang berdaya dan mandiri secara ekonomi, menimbang di Indonesia masih

terhadap banyak kelompok masyarakat yang masih belum mampu untuk mandiri dan bahkan termarjilkan, kami ingin menyerukan kepada masyarakat khususnya para wirausahawan dan pimpinan korporasi untuk mulai menjadikan pengembangan, kewirausahaan social sebagai program prioritas mereka dalam menyebarkan nilai manfaat dari bisnis yang mereka kembangkan sekaligus pembangunan reputasi perusahaan,"

Keberhasilan kewirausahaan sosial tidak saja berdampak positif terhadap profit, namun juga terbangunnya mental dan kehidupan sosial masyarakat yang mapan, mandiri dan berdaya (Khasmir, 2011). Ditambah dengan semakin banyaknya pelaku bisnis, pelanggan, maupun anggota masyarakat umum yang semakin peduli terhadap lingkungan sekitarnya, maka sudah saatnya perusahaan-perusahaan ataupun korporasi untuk mempertimbangkan kegiatan pembangunan kewirausahaan sosial sebagai format baru program Corporate Social Responsibility (CSR).

METODE

Lokasi penelitian ini adalah mengambil Surabaya sebagai salah satu kota metropolitan kedua dengan tingkat pengangguran yang cukup tinggi. Surabaya dirasa mampu memberikan tempat buat peneliti untuk melakukan penelitian mengenai pembangunan dan kewirausahaan.

Penelitian ini menggunakan analisis kualitatif dengan teknik purposive sampling dalam pengambilan data. Untuk eabsahan data, peneliti merasa perlu untuk menggunakan teknik triangulasi sumber agar menjaga keakuratan data dari informan inti. Informan inti yang dipilih, diwawancarai dengan menggunakan pedoman wawancara dan hasilnya di transkrip ke dalam catatan yang nantinya dianalisis. Dengan menggunakan analisis kualitatif diharapkan peneliti dapat menemukan kesimpulan tentang penelitian yang dimaksud.

PEMBAHASAN

Pengertian Kewirausahaan dan Karakteristik Kewirausahaan (Entrepreneurship) berasal dari bahasa Perancis : Perantara Kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang berbeda nilainya dengan menggunakan usaha dan waktu yang diperlukan, memikul resiko finansial, psikologi dan sosial yang menyertainya, serta menerima balas jasa moneter dan kepuasan pribadi. Wirausahawan adalah orang yang memiliki kemampuan untuk mengelola dan mengembangkan suatu produk atau bisnis baru perusahaan milik sendiri, dengan menggunakan sumber daya (keuangan, bahan baku, tenaga kerja) dengan sebaik-baiknya, tujuannya untuk mendapatkan laba sebanyak-banyaknya. Ciri-ciri atau jenis perilaku seorang wirausahawan antara lain :

(1) mampu mengidentifikasi peluang usaha baru,

(2) memiliki rasa percaya diri dan selalu bersikap positif,
(3) bertingkah laku seorang pemimpin,
(4) memiliki inisiatif, kreatif, dan inovasi terbaru,
(5) pekerja keras,
(6) berpandangan luas dan memiliki visi misi yang baik,
(7) berani mengambil resiko,
(8) mampu menerima saran dan kritik.

Kunci penting seorang wirausahawan adalah pertumbuhan dan perluasan organisasi melalui inovasi dan kreativitas.

Karakteristik Wirausahawan Menurut Mc Clelland :

- a. Keinginan untuk berprestasi
- b. Keinginan untuk bertanggung jawab
- c. Preferensi kepada resiko-resiko menengah
- d. Persepsi kepada kemungkinan berhasil
- e. Rangsangan oleh umpan balik
- f. Aktivitas energik
- g. Orientasi ke masa depan
- h. Keterampilan dalam pengorganisasian
- i. Sikap terhadap uang

Karakteristik wirausahawan yang sukses dengan n Ach tinggi :

- a. Kemampuan inovatif
- b. Toleransi terhadap kemenduaan (ambiguity)
- c. Keinginan untuk berprestasi
- d. Kemampuan perencanaan realistik
- e. Kepemimpinan terorientasi kepada tujuan
- f. Obyektivitas
- g. Tanggung jawab pribadi

h. Kemampuan beradaptasi

i. Kemampuan sebagai pengorganisasi dan administrator

Tiga kebutuhan dasar yang mempengaruhi pencapaian tujuan ekonomi menurut Mc Clelland yaitu kebutuhan untuk berprestasi (n Ach), kebutuhan berafiliasi (n Afill) dan kebutuhan untuk berkuasa (n Pow). Contoh kebutuhan untuk berprestasi (n Ach) yaitu seorang wirausahawan tentu ingin usahanya meraih suatu tingkat pencapaian tertentu dan tidak menjadi usaha yang hanya biasa-biasa saja, misalnya mendapatkan prestasi atau penghargaan top brand award atau best seller record, atau penghargaan-penghargaan lainnya dari berbagai instansi terkait yang menunjukkan bahwa usaha tersebut memiliki prestasi yang tinggi dan bukan sekedar usaha yang biasa-biasa saja. Contoh kebutuhan untuk berafiliasi (n Afill) yaitu suatu usaha tidak dapat 100% benar-benar berdiri sendiri dalam menjalankan usahanya. Dalam berbagai segi bisnis, dibutuhkan rekan atau mitra yang dapat diandalkan untuk menjalankan usaha (mitra usaha ini dapat berupa supplier, distributor, agen, penanam modal, dan lain-lain). Kebutuhan suatu usaha untuk bekerja sama dan berhubungan dengan mitra usahanya ini merupakan contoh kebutuhan untuk berafiliasi. Koneksi yang luas, merupakan salah satu hal penting yang perlu dimiliki oleh seorang wirausahawan.

Contoh kebutuhan untuk berkuasa (n Pow) yaitu seorang wirausahawan tentunya ingin menguasai pasar. Selain itu, ada keinginan dari diri sendiri untuk menciptakan lapangan kerja bagi orang lain (memiliki usaha sendiri dan memimpin sejumlah orang/karyawan). Hal ini secara tidak langsung menunjukkan bahwa seorang wirausahawan memiliki kebutuhan untuk berkuasa (ingin memimpin, bukannya dipimpin).

☐ Sumber-sumber gagasan dalam identifikasi peluang usaha baru, antara lain:

a. Konsumen, yaitu wirausahawan harus selalu memperhatikan apa yang menjadi keinginan konsumen atau memberi kesempatan kepada konsumen untuk mengungkapkan keinginan mereka.

b. Perusahaan yang sudah ada, yaitu wirausahawan harus selalumerhatikan dan mengevaluasi produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan yang sudah ada dan kemudian mencari cara untuk memperbaiki penawaran yang sudah ada sehingga dapat membentuk peluang baru.

c. Saluran distribusi, merupakan sumber gagasan baru yang sangat baik karena kedekatan mereka dengan kebutuhan pasar.

d. Pemerintah, merupakan sumber pengembangan gagasan baru dengan dua cara yaitu melalui dokumen hak-hak paten yang memungkinkan pengembangan suatu produk yang baru, dan melalui peraturan pemerintah terhadap dunia usaha yang memungkinkan munculnya suatu gagasan tentang usaha baru.

e. Penelitian dan pengembangan. merupakan suatu kegiatan yang sering menemukan atau menghasilkan suatu gagasan produk baru atau perbaikan terhadap produk yang sudah ada. Unsur-unsur analisa peluang pokok yaitu:

- a. Biaya tetap.
- b. Biaya variabel.
- c. Biaya total.
- d. Pendapatan total.
- e. Keuntungan.

f. Kerugian.

g. Titik pulang pokok.

Waralaba atau Franchising (dari bahasa Prancis untuk kejujuran atau kebebasan) adalah hak-hak untuk menjual suatu produk atau jasa maupun layanan. Sedangkan menurut versi pemerintah Indonesia, yang dimaksud dengan waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak memanfaatkan dan atau menggunakan hak dari kekayaan intelektual (HAKI) atau pertemuan dari ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan jasa.

Jenis - jenis nya :

a. Waralaba dalam negeri

b. Waralaba luar negeri

Pemasaran

langsung adalah aktifitas total dengan mana penjual mempengaruhi transfer barang dan jasa pada pembeli, mengarahkan usahanya pada pemerhati dengan menggunakan satu media atau lebih untuk tujuan mengumpulkan tanggapan melalui telepon, pos atau kunjungan dari calon pelanggan

Teknik alternatif pemasaran langsung :

a. Periklanan terklasifikasi

b. Periklanan display

c. Kiriman pos langsung

d. Katalog penjualan

e. Pemasaran tanggapan langsung media

Pemasaran langsung adalah kegiatan yang total di mana penjualan mempengaruhi transfer barang dan jasa pada pembeli, mengarahkan usahanya pada pemerhati dengan menggunakan satu media atau lebih untuk tujuan mengumpulkan tanggapan melalui telepon, pos, atau kunjungan

pribadi dari calon pelanggan.

Teknik alternatifnya :

- Periklanan terklasifikasi (classified advertising)

- Periklanan display (display ads)

- Kiriman pos langsung (direct mail)

- Katalog penjualan (catalog sales)

- Pemasaran tanggapan langsung media (media direct response marketing)

a. Pemilikan tunggal (firma) merupakan organisasi bisnis kecil paling umum. Perusahaan dimiliki dan dijalankan satu orang. Hanya memerlukan izin dan mendaftar untuk memulai usaha. Keuntungan: kewajiban hukum yang dipenuhi hanya sedikit dan tidak semahal bentuk kongsi atau perseroan, pemilik tidak membagi laba dengan siapapun, tidak perlu berkonultasi dengan sesama pemilik atau rekanan sehingga memiliki kekuasaan membuat keputusan dan pengendalian sepenuhnya, pemilik dapat menanggapi kebutuhan-kebutuhan bisnis dengan cepat dalam bentuk keputusan manajemen sehari-hari, dan pemilikan tunggal biasanya bebas dari pengawas pemerintah dan perpajakan khusus.

Kerugian: kewajiban dan tanggung jawab tidak terbatas atas seluruh utang perusahaan, modal yang tersedia jauh lebih kecil dibandingkan organisasi bisnis lainnya, dan sukar mendapatkan pembiayaan jangka panjang dan sangat tergantung keterampilan pemilik menyebabkan perusahaan tidak stabil.

b. Kongsi merupakan asosiasi dari dua orang atau lebih, yang bertindak sebagai pemilik bersama dari sebuah bisnis. Ayat-ayat perjanjian dari kongsi biasanya dirumuskan untuk menentukan

sumbangan masing-masing rekanan kepada bisnis.

Keuntungan: formalitas hukum dan pengeluaran-pengeluaran lebih sedikit dibandingkan dengan persyaratan-persyaratan dalam pendirian perseroan, para rekanan termotivasi untuk menerapkan kemampuan terbaik karena ikut mendapatkan laba, lebih mudah mendapatkan modal besar dan memiliki ketarampilan yang lebih luas dibandingkan firma, dan pengambilan keputusan lebih luas dibanding perseroan.

Kerugian: terdapat kewajiban tak terbatas minimal bagi seorang rekanan, dapat berakhir kapan saja dan dapat dilanjutkan dengan membentuk kongsi baru, kongsi relatif lebih sukar untuk memperoleh modal dalam jumlah besar dibandingkan perseroan, dan rekanan merupakan agen bisnis itu dan tindakan mereka mengikat rekanan lain.

c. Perseroan merupakan jenis organisasi bisnis paling rumit. Biasanya dibentuk dengan kekuasaan dari sebuah badan pemerintah dan harus menurut hukum dagang, dan peraturan-peraturan pemerintah pusat maupun daerah.

Keuntungan: kewajiban terbatas hanya dalam jumlah saham, kepemilikan dengan mudah dipindahkan ke orang lain, memiliki ekstensi hukum yang terpisah, ekstensi perusahaan relative lebih stabil dan permanen sehingga perusahaan dapat berjalan melaksanakan usahanya, pendelegasian kekuasaan pada manajer profesional, dan perseroan sanggup menggaji spesialis.

Kerugian: kegiatannya dibatasi oleh akte pendirian sesuai hukum dan perundangan, banyak peraturan pemerintah yang harus diperhatikan, membutuhkan biaya yang besar dalam pendiriannya, dan pajak yang tinggi karena adanya berbagai instansi pemerintah.

d. perusahaan yang go public biasanya memperoleh cara mudah untuk mendapatkan modal tambahan terutama utang. Tidak hanya pembiayaan hutang tetapi modal ekuitas masa depan lebih mudah diperoleh ketika diperoleh kenaikan harga saham.

Keuntungan: diperolehnya modal ekuitas baru, diperoleh nilai dan kemampuan dialihkan dari aktiva organisasi, kemampuan untuk mendapatkan dana dimasa depan dengan relative lebih mudah, dan mendapatkan prestise.

Kerugian: hilangnya fleksibilitas dan meningkatnya beban administrasi yang diakibatkannya.

- Liquidasi
- Reorganisasi
- Rescheduling

Lima strategi : mengubah pemerintah: menemukan kekuatan strategi. saat itu adalah untuk memangkas pemerintah. Alam rapat kabinetnya yang pertama ia mengumumkan penyetopan rekrutmen pegawai dan pemotongan 3 persen dalam tubuh pamong praja; beberapa bulan kemudian ia menetapkan pemotongan lagi sebesar 5 persen. Thatcher juga melakukan perubahan pada serikat pegawai sector pemerintah, mendorong reformasi dengan melarang kerja piket tambahan, membatasi bengkel-bengkel serikat pegawai, dan mendorong kerahasiaan suara dalam pemilihan serikat pegawai. Tetapi senjata besar Thatcher adalah privatisasi. Sehingga dalam 11 tahun masa kepemimpinannya, pemerintah menjual lebih dari 40 BUMN utama juga perusahaan-perusahaan kecil yang tak kalah banyaknya. Penjualan ini membantunya dalam usahanya menyeimbangkan empat tahun anggaran terakhirnya.

Selain itu juga mengawasi belanja pemerintah daerah, yang sebagian besar pendapatannya berasal dari tingkat

nasional. Pada tahun 1980 ia mengharuskan tender wajib – penawaran bersaing antara pemasok pemerintah dan swasta – untuk semua konstruksi bangunan dan jalan raya daerah. Dua tahun berikutnya ia membuat sebuah komisi audit untuk mengawasi audit terhadap pemerintah daerah dan menekan mereka agar meningkatkan efisiensi. Ringkasnya, menyumbat birokrasi tidak membawa perdana menteri ke arah yang sebenarnya ingin di tuju. Ketika ia melakukan privatisasi sebuah perusahaan atau memangkas anggaran atau meluncurkan pemeriksaan efisiensi, tidak ada yang berubah di departemen-departemen lainnya. Tak ada efek domino yang terjadi. Ia membutuhkan strategi lebih dari sekedar privatisasi dan pengawasan efisiensi. Next Steps: Memisahkan Fungsi Pengarahan Dengan Pelaksanaan Thatcher melakukan investasi besar dalam system computer yang dibutuhkan untuk menjalankan prakarsa manajemen keuangan. System tersebut menciptakan informasi yang bernilai tetapi tidak mengubah dinamika fundamental organisasi-organisasi pemerintah. Saat itu unit efisiensi telah enam tahun melakukan programnya. Para anggotanya yang diambil dari kalangan bisnis dan pemerintah telah belajar banyak sekali tentang realitas manajemen dalam sector pemerintah. Selain itu unit efisiensi berpendapat, pegawai negeri terlalu besar dan beragam untuk dikelola sebagai kesatuan. Rekrutmen, pemecatan, pemilihan staf, promosi, penggajian, jam kerja, akomodasi, kepangkatan, organisasi kerja, penggunaan teknologi informasi semuanya diluar kendali sebagian besar manajer pegawai negeri di semua tingkatan, kata unit itu. Secara ringkas unit efisiensi menyimpulkan pegawai negeri bukanlah masalah, masalahnya adalah system. Sehingga mereka

menyempurnakan proposal next steps, mengembangkan suatu proses yang akan:

- Memecah fungsi-fungsi penyampaian pelayanan dan penegakan departemen menjadi bagian yang berbeda-beda, masing-masing disebut badan pelaksana.
- Memberikan hak control yang lebih besar kepada badan tersebut atas anggaran, system personalia, dan praktek manajemen lainnya.
- Pencarian untuk mendapat pemimpin badan pelaksana dari dalam sector pemerintah maupun swasta secara kompetitif – suatu perubahan radikal dalam praktek pegawai negeri.
- Mengharuskan pimpinan badan pelaksana untuk menyusun rencana korporat tiga sampai lima tahun dan rencana bisnis satu tahun.

Menegosiasikan dokumen kerangka kerja tiga tahun antara masing-masing badan dengan menteri departemennya, untuk menentukan hasil-hasil yang akan di capai serta keleluasaan untuk beroperasi.

- Membayar kepala badan pelaksana berapapun besarnya untuk mendapatkan bakat yang dibutuhkan, termasuk bonus sampai dengan 20 persen gaji mereka.
- Tidak memberlakukan masa kerja normal seperti pada pegawai negeri umumnya bagi pimpinan badan pelaksana.
- Mengharuskan mereka untuk mengajukan kembali lamaran kerja setiap tiga tahun.

Mencari Titik Pendongkrak Upaya pertamanya Thatcher untuk merombak birokrasi pegawai negeri – pemangkasan staf dan pengawasan efisiensi tidaklah memadai. Upaya tersebut tidak menciptakan efek domino, yang

mendorong semua bidang lain berubah. Dengan sebuah kata mereka tidak strategis. Yang kami maksudkan dengan strategis bukanlah rencana yang rinci. Strategi yang kami maksudkan adalah penggunaan titik dongkrak utama untuk melakukan perubahan mendasar yang meliputi seluruh pemerintahan, yang mengubah segala-galanya. Pembaruan membutuhkan perjuangan panjang yang intensif dalam gelanggang politik, dalam lembaga-lembaga pemerintahan, dan dalam komunitas serta masyarakat. Pengujian Pasar : Meningkatkan Konsekuensi Kinerja Meskipun gembira dengan peningkatan yang diberikan oleh badan-badan Next Steps, Thatcher dan para penasihatnya menginginkan lebih dari itu. Mereka telah menyaksikan privatisasi menghasilkan suatu quantum leap yang cepat dalam produktifitas. Dalam lima tahun pertama, Prior options review menghasilkan keputusan-keputusan untuk menswastakan lebih dari selusin badan pelaksana. Tekanan persaingan telah mendorong perubahan yang cepat dalam organisasi-organisasi pemerintah. Citizen's Charter: Membuat Pelanggan Kuat Sekalipun para pendukung mereka mengakui bahwa meskipun Next Steps dan uji pasar menciptakan perbaikan internal manajemen dan mempertinggi efisiensi, tetapi sangat sedikit memperbaiki efektifitas – mutu pelayanan public. Untuk memaksa badan pemerintah melihat lebih dari sekedar efisiensi- untuk menghasilkan pelayanan yang bermutu- pemerintah membutuhkan strategi baru. Hasil Dari Strategi Sangat Nyata Margaret Thatcher tidak mulai dari strategi yang sepenuhnya dikembangkan untuk merombak pemerintahan. Ia masuk kantor dengan tekad menjadikan pemerintah lebih kecil, menswastakan banyak fungsi, dan memaksa para birokrat untuk lebih efisien. Bahkan mereka berencana untuk mencari dan

menggunakan serangkaian pendongkrak utama :

- Privatisasi fungsi-fungsi yang bisa dilaksanakan dengan lebih baik oleh bisnis yang beroperasi di pasar kompetitif.
- Memisahkan antara fungsi mengerahkan dan melaksanakan.
- Kontrak kerja
- Desentralisasi wewenang kepada unit-unit yang bertanggung jawab.
- Kompetisi pemerintah swasta.
- Pertanggungjawaban kepada pelanggan melalui pilihan, standard, pelayanan pelanggan, dan anti rugi bagi pelanggan

Menulis Kembali Kode Genetika Organisme dibentuk oleh DNA: instruksi berkode yang menentukan siapa dan apa mereka. DNA memberikan instruksi yang paling dasar dan paling kuat untuk menyusun kemampuan abadi dan perilaku sebuah entitas. Dengan mengubah DNA suatu organisme maka kemampuan dan perilaku baru akan muncul, ubahlah DNA tersebut secukupnya maka akan berkembang jenis organisme yang berbeda. Ada banyak cara untuk mengkategorikan pendongkrak utama perubahan ini. Kami telah mengelompokkannya kedalam lima strategi dasar. Masing-masing strategi mencakup beberapa pendekatan dan alat atau metodenya. Untuk setiap pendongkrak kami telah menetapkan sebuah strategi. Strategi tersebut kami sebut sebagai lima strategi. Pendongkrak Lima Strategi. Strategi Pendekatan Tujuan Intensif Pertanggungjawaban Kekuasaan Budaya Strategi Inti Strategi Konsekuensi Strategi Pelanggan Strategi Pengendalian Strategi Budaya Kejelasan Tujuan Kejelasan Peran Kejelasan Arah Persaingan Terkendali Manajemen Perusahaan Manajemen Kinerja Pilihan Pelanggan Pilihan Kompetitif Pemastian Mutu Pelanggan Organisasional Pemberdayaan

Karyawan Pemberdayaan Masyarakat
Menghentikan Kebiasaan Menyentuh
Perasaan Mengubah Pikiran

1. STRATEGI INTI

Strategi Inti. Bagian kritis pertama dari DNA adalah bagian yang menentukan tujuan system dan organisasi pemerintah. Jika suatu organisasi tidak jelas tujuannya atau punya tujuan ganda dan saling bertentangan – organisasi itu tidak bisa mencapai kinerja yang tinggi. Kami menyebut strategi yang menjelaskan tujuan sebagai strategi inti, karena berkaitan dengan fungsi inti pemerintahan: fungsi mengarahkan. Strategi Konsekuensi Bagian penting kedua dari DNA system pemerintah adalah DNA yang menentukan system intensif pemerintah. DNA birokratis member intensif yang kuat kepada pegawai untuk taat aturan dan tunduk. Inovasi hanya akan membawa kesulitan, status quo terus menerus mendatangkan hadiah.

Pegawai dibayar sama tanpa memandang hasil. Dan sebagian besar organisasi adalah monopoli atau mendekati monopoli yang diisolasi dari kegagalan-kegagalan mereka. Tidak seperti perusahaan swasta, mereka tidak kehilangan pendapatan atau keluar dari bisnis jika pesaing bisa melakukan pekerjaan yang lebih baik. Strategi Pelanggan

Strategi pelanggan memecah pola ini dengan menggeser sebagian pertanggungjawaban kepada pelanggan. Strategi ini memberi pilihan kepada pelanggan mengenai organisasi yang memberikan pelayanan dan menetapkan standard pelayanan pelanggan yang harus dipenuhi oleh organisasi-organisasi itu. Hal itu tidak berarti organisasi pemerintah tidak lagi bertanggungjawab kepada wakil terpilih mereka; ini berarti mereka sering memiliki pertanggung jawaban ganda. Strategi Kontrol Bagian keempat

dari DNA menentukan letak kekuasaan pengambilan keputusan. Dalam system birokrasi, sebagian besar kekuasaan tetap ada di dekat puncak hierarki. Strategi Budaya Akhirnya, bagian kritis terakhir dari DNA system pemerintah adalah DNA yang menentukan budaya organisasi pemerintah: nilai-nilai, norma, sikap, dan harapan pegawai. Budaya sangat dipengaruhi oleh bagian DNA lainnya: oleh tujuan organisasi, system intensif, system pertanggungjawabannya, dan struktur kekuasaannya. Meningkatkan Kekuatan Pendongkrak Kebanyakan pembaru hanya memulai dengan satu atau dua strategi di benaknya. Akhirnya mereka merasa membutuhkan strategi yang lainnya, kemudian yang lainnya lagi, sampai akhirnya mereka menggunakan kelima-limanya. Salah satu cara untuk memainkan strategi majemuk adalah menggunakan apa yang kami namakan metatools. Metatools ini seperti MIRV-peluru kendali yang menyebarkan banyak hulu ledak. Sebagai contoh, prakarsa Next Steps menggabungkan strategi-strategi inti, pengendalian, dan konsekuensi. Apakah Lima Strategi Ini Bisa Berfungsi di Sini?

Sebagian dari anda mungkin akan berkata dalam hati, semua kelihatannya masuk akal, tetapi tak akan berhasil disini. Kota (atau Kabupaten, Provinsi, atau Negara) berbeda. Pemerintah anda mungkin tidak siap melakukan pembaruan, tetapi bila siap, percayalah strategi-strategi ini akan berhasil. Jenis organisasi yang berbeda mensyaratkan pendekatan yang berbeda pula. Ada empat tipe dasar organisasi pemerintah: kebijakan, pengaturan, pelayanan, dan penegakan. Organisasi pelayanan memberikan layanan. Organisasi kebijakan membuat keputusan kebijakan. Organisasi pengaturan menetapkan aturan, dan organisasi penegakan menegakkan aturan-aturan tersebut. TABEL Tipologi Organisasi

Pemerintah
Jenis Organisasi. Contoh Kebijakan
Pengaturan Penyampai Pelayanan
Pelanggan Eksternal Pelanggan Internal
Penegakkan Penegakkan Eksternal
Penegakkan Internal
Kantor perencana; Dewan Sekolah Komisi
Komunikasi Federal Komisi Perdagangan
Saham Departemen Pekerjaan Umum
Distrik Sekolah Kantor Pemrosesan Data
Departemen Pemeliharaan Departemen
Kepolisian Administrasi Kesehatan dan
Keselamatan kerja.

2. MENETAPKAN SASARAN PENERAPAN STRATEGI.

Reformasi yang dicanangkan oleh
tatcher dan major mendorong ribuan
organisasi pemerintah menguji kembali
kinerjanya, hubungannya dengan
pelanggannya, masyarakat yang dilayani –
mengkaji cara kerja mereka. Kumpulan
berbagai peraturan yang mengatur
beroperasinya system pemerintahan
disebut sebagai system administrative,
system operasi, atau system manajemen.
Diantara berbagai system tersebut yang
paling dikenal adalah system
penganggaran dan keuangan, dan system
audit. Hierarki Sasaran Pembaruan Level
Contoh System Pemerintahan System
Administratif Proses Kerja Orang Negara,
Negara bagian, provinsi, Pemerintah Kota
Madya, Sistem Pendidikan, Sistem
Perawatan kesehatan, Sistem
Kesejahteraan Anggaran dan Keuangan
Kepegawaian, Pengadaan, Auditing,
Perencanaan Organisasi Dinas Pekerjaan
Umum Kota Madya, Dinas Tenaga Kerja,
Puskesmas. Proses Perijinan, Proses
Penanganan Keluhan, Pemadaman
Kebakaran Kepala Bagian, Supervisor,
Petugas Perbaikan Jalan.

3. PEMBARUAN PADA LEVEL ORGANISASI : TACTICAL AIR COMMAND

Kuncinya adalah memecah
pembagian fungsional – pilot berada

dalam satu unit tersendiri, mekanik dalam
satu unit tersendiri, dan staf berada dalam
unit yang lain lagi. Serta membangun tim
lintas fungsional yang bertanggungjawab
untuk mencapai suatu tujuan spesifik. Dia
juga mencoba menerapkan strategi
budaya, dengan memprakarsai suatu
program untuk unit perbaikan yang
disebut sebagai Proud Look, yang
menonjolkan fasilitas tanpa cela dan
seragam kerja khusus mekanik. Kualitas
dan produktifitasnya membumbung naik.
Menciptakan Budaya Perbaikan Terus
Menerus Salah satu masalah yang
dihadapi oleh semua pembaru adalah
suksesi kepemimpinan. Dari penelitian,
pembaruan yang berhasil memakan waktu
puluhan tahun untuk melakukan
transformasi yang signifikan dan kekal.

4. MENDONGKRACK SISTEM

Jenderal Creech dan Jenderal Loh
membuktikan betapa banyak
pendongkrak yang dapat dibuat oleh
seseorang pada level organisai, proses dan
orang. Mereka juga menggambarkan
keterampilannya dalam bertugas sebagai
seorang guru pembaru yaitu kemampuan
untuk menciptakan perubahan level diatas
kekuasaannya. Tulis Kembali Kodenya
Sebelum Melakukan Reorganisasi kami
berlatih keras, tetapi setiap kali
menerapkannya dalam tim, kami harus
mengubah kembali hasil latihan.
Kemudian kami belajar, ternyata dalam
hidup kita cenderung membuat sesuatu
yang baru untuk menghadapi situasi yang
baru.. ini merupakan metode yang luar
biasa menyenangkan untuk menciptakan
ilusi kemajuan meskipun sebenarnya kita
membuat inefisiensi dan demoralisasi.

Tetapkan Strategi Terlebih Dahulu
Sebelum Menentukan Alat Yang
Digunakan

Banyak pembaharu yang menguasai alat-
alat mutakhir. Tetapi kalau tidak ada
strategi, dampak dari alat apapun akan
lemah. Menggunakan alat tanpa

mengubah DNA adalah seperti menebar benih pada tanah yang gersang. Alat bisa membuat anda sibuk, tetapi tidak membawa hasil yang berarti. Berani Melakukan Perubahan Anda mungkin memiliki sederet alasan mengapa tidak melakukan perubahan pada organisasi anda. Politisi tidak mengizinkan, Birokrasinya terlalu ruwet, kami tidak memiliki cukup kekuatan. Tidak peduli di mana posisi anda, anda bisa membuat pendongkrak perubahan. Dengan demikian, peraturan kedua saya untuk para pembaru adalah : anda memiliki lima level sasaran, ubahlah sebanyak yang anda bisa.

KESIMPULAN

Ada perbedaan antara strategi pembangunan dimasa orde baru dan pasca orde baru. Keduanya dipengaruhi oleh seting lingkungan yang mempengaruhi bagaimana orientasi strategi pembangunan berlaku. Kondisi pasca orde baru dilandasi atas semangat untuk mereformasi system yang terbentuk pada masa orde baru. System lebih diarahkan pada system yang lebih demokratis. Demokrasi telah memberikan ruang bagi setiap individu berpartisipasi mengontrol berbagai kebijakan-kebijakan pemerintah dalam merumuskan program pembangunan. Disamping itu, demokrasi juga berkontribusi dalam membuka ruang bagi liberalisasi dalam segala hal. Menuntut individu bisa bersaing dan berkontribusi dalam pembangunan nasional. Untuk itu, diharapkan peranan wirausaha dalam menciptakan kesejahteraan dan menumbuhkan ekonomi nasional. disamping itu, jumlah wirausaha pribumi yang belum mencukupi angka yang ideal berkonsekuensi pada masalah-masalah sosialekoomi masyarakat Indonesia. Untuk itu dibutuhkan peranan dari wirausaha dan kontribusi wirausaha sehingga pada nantinya diharapkan akan terbentuk

kekuatan bisnis yang dapat menopang dan membangun ekonomi nasional, menciptakan kesejahteraan yang berkeadilan dan menumbuhkan system kearah yang lebih demokrasi.

Daftar Pustaka

- Ahman, Eeng. (2007). *Membina Kompetensi Ekonomi*. Penerbit : Grafindo Media Pratama, Bandung.
- Crouch, harol. *Masyarakat politik dan perubahan: Negara baru, perkembangan politik dan modernisasi*. FISISP UI. JAKARTA. 1981.
- H.W. Ardint. *Pembangunan ekonomi: studi tentang sejarah pemikiran*. LP3S. Jakarta. 1991.
- Kasmir. *Kewirausahaan-Edisi Revisi*. Rajawali Pers. Jakarta. 2011.
- Madura, Jeff, *Introduction To Bussines*. Salemba empat, Jakarta. 2007.
- Muhaimen, Yahya. *Hubungan penguasa-pengusaha: Dimensi Politik Ekonomi Pengusaha klien di Indonesia*. Jakarta. 1995.
- Munandar, Aris. *Pembangunan nasional, keadilan social dan pemberdayaan masyarakat*. Jurnal Universitas Paramadina. Jakarta. 2002.
- Oei, Istijanto. *Jurus-jurus sakti wirausaha: 36 Jurusan Melahirkan 4.000.000 Wirausaha Baru di Indonesia*. Bandung. 2004.
- Soeryanto, Eddy. (2009). *Entrepreneurship Menjadi Pebisnis Ulung*. Penerbit : Elex Media Komputindo, Jakarta.
- <http://id.wikipedia.org/wiki/Kewirausahaan><http://adesyams.blogspot.com/2009/09/hakekat-kewirausahaan.html>
- <http://materikuliah-septiana.blogspot.com/2011/03/2-perbedaan-wiraswasta-dan-wirausaha.html>