

## **KEWIRAUSAHAAN KELUARGA**

**Oleh: Dr. Iis Prasetyo, MM**

### **A. Bisnis Keluarga**

Dewasa ini masyarakat kebutuhan masyarakat untuk mendapatkan income keuangan sangat tinggi, dimana keberadaan uang sangat menunjang keberlanjutan kehidupan dalam keluarga. Di era saat ini, dibutuhkan kreativitas dari masyarakat agar mampu bertahan dalam tekanan kebutuhan sehari-hari yang semakin berat. Keluarga harus mampu memecahkan permasalahan perekonomian keluarga dengan cara yang tidak berdampak masalah dikemudian hari. Banyak tawaran menggiurkan dari berbagai perusahaan keuangan yang pada akhirnya hanya menyebabkan keluarga akan terlilit masalah yang lebih besar. Bahkan praktik kejahatan banyak didasari oleh besarnya kebutuhan akan uang dan keinginan masyarakat untuk mendapatkan uang dengan cara praktis dan cepat.

Di beberapa negara maju, masalah ekonomi keluarga diatasi dengan melakukan kegiatan usaha yang berbasis keluarga. Mereka banyak mengembangkan usaha mikro berbasis keluarga untuk mengurangi ketergantungan lowongan pekerjaan dari perusahaan-perusahaan baik milik pemerintah maupun swasta. Banyaknya wirausaha di negara-negara tersebut rupanya sangat mendukung pertumbuhan ekonomi di negara itu. Di Indonesia, kecenderungan ini sudah mulai muncul, dapat dilihat dari mulai merebaknya bisnis franchise seperti dalam usaha makanan siap saji, toko eceran, usaha jasa dan sebagainya.

Usaha-usaha kecil yang berkembang belakangan ini jika diamati memang telah menerapkan manajemen bisnis yang profesional. Ditandai dengan struktur SDM yang mapan, sistem penggajian yang telah jelas, serta sistem manajemen keuangan yang akuntabel. Berbeda halnya dengan bisnis keluarga dimasa lalu, dimana permasalahan selalu muncul tatkala usaha sudah berkembang menjadi besar. Masalah ketidakadilan maupun ketidakjelasan dalam pembagian keuntungan menyebabkan bisnis keluarga menjadi lebih cepat gulung tikar. Kondisi tersebut

diperparah dengan rendahnya kemampuan keluarga dalam mengelola pekerjaan yang berimbas pada kesimpangsiuran tanggung jawab pekerjaan.

Untuk mencapai kesuksesan, usaha sekecil apapun harus didukung dengan manajemen yang profesional. Hal ini dilakukan untuk menghindari konflik internal khususnya dalam keluarga yang akan berakibat pada keberlangsungan usaha. Pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas serta sistem pembagian keuntungan yang jelas akan menjamin kelangsungan usaha.

#### B. Inspirasi Bisnis

Sebelum menjalankan bisnis atau usaha berskala keluarga, beberapa hal yang harus dilakukan antara lain: mencari informasi mengenai jenis bisnis yang layak untuk dikembangkan sekarang, mencari informasi tentang produk barang yang saat ini sedang diminati pasar, dan lain sebagainya. Berbagai media informasi dapat digunakan untuk mencari informasi tersebut antara lain melalui surat kabar, internet, majalah bisnis, bahkan buku-buku populer. Tidak sebatas itu saja, terkadang obrolan dengan teman kerja atau obrolan dengan tetangga juga akan memberikan wawasan tentang peluang bisnis yang bisa dikembangkan. Namun jangan terjebak oleh obrolan dengan tingkat fantasi tinggi karena hanya akan menjebak kita pada bisnis ilusi yang akhirnya akan membawa kita pada kerugian di masa depan.

Saluran lainnya yang dapat memberikan wawasan bisnis adalah penyuluhan dari instansi pemerintah. Pemerintah melalui departemen perindustrian dan perdagangan atau bahkan dari dinas UMKM di daerah banyak melakukan kegiatan penyuluhan bahkan pelatihan yang ditujukan bagi masyarakat untuk mengembangkan kegiatan wirausaha di masyarakat. Tidak sekedar penyuluhan dan pelatihan, bantuan modalpun terkadang banyak diberikan sebagai stimulus bagi masyarakat untuk mengembangkan usahanya.

Beberapa masalah yang menyebabkan masyarakat kehilangan inspirasi untuk membuat usaha mandiri salah satunya adalah keengganan mereka untuk meneruskan usaha di masa lalu yang terpaksa harus terhenti. Padahal terhentinya usaha sebelumnya tidak selalu karena produk yang dihasilkan tidak laku dipasaran,

melainkan disebabkan oleh manajemen yang kurang tertata dengan baik atau pada saat itu masyarakat belum siap untuk menerima produk yang dihasilkan karena belum terbiasa. Alangkah baiknya bagi keluarga yang telah melakukan kegiatan usaha mandiri di masa lalu untuk mengidentifikasi kembali permasalahan usahanya, terlebih jika kegiatan usaha tersebut sangat unik dan tidak banyak anggota masyarakat yang mampu mengembangkannya. Jika permasalahannya adalah manajemen maka keluarga harus mulai merencanakan bisnis dengan manajemen profesional agar tidak terjebak pada manajemen keluarga yang pada akhirnya akan menyebabkan masalah dikemudian hari.

Kebiasaan yang sering terjadi di masyarakat kita dalam melakukan kegiatan bisnis adalah ikut terbawa trend, masyarakat terkesan untuk ikut-ikutan ketika suatu usaha tertentu terlihat lebih prospektif. Sangat sedikit sekali masyarakat yang mau menciptakan jenis usaha baru karena takut mengalami kerugian, mereka lebih memilih jenis usaha yang pasarnya jelas dan ikut bersaing dengan pengusaha yang sudah ada. Diferensiasi produk dengan jenis usaha yang sama sangat dimungkinkan agar tidak terjadi penumpukkan produk dipasaran. Kelihain dalam mengembangkan produk ini sangat dibutuhkan untuk mengembangkan usaha keluarga.

### C. Menentukan Bisnis Keluarga

Sebelum merencanakan untuk melakukan kegiatan bisnis berskala keluarga, terlebih dahulu keluarga harus mengidentifikasi bentuk usahanya. Bentuk usaha tersebut antara lain usaha perdagangan, usaha jasa, usaha produksi baik makanan ataupun barang. Bentuk usaha ini harus ditentukan berdasarkan keahlian yang dimiliki oleh keluarga. Jikapun terpaksa keluarga belum terlalu memahami bentuk usahanya, tapi ada usaha dari anggota keluarga untuk mencari pengetahuan baik secara formal maupun nonformal terkait bidang yang diminati. Kejelasan bentuk usaha akan sangat menentukan arah kegiatan usaha dimasa depan. Segmentasi pasar, positioning produk, kegiatan promosi, penentuan tempat usaha, serta penentuan harga akan sangat ditentukan oleh bentuk usaha ini.

Setelah bentuk usaha diputuskan, langkah selanjutnya adalah menentukan jenis usaha. Jika keluarga menentukan bentuk usaha jasa maka berbagai pilihan jenis usahanya antara lain: jasa bimbingan belajar, jasa salon atau potong rambut, jasa reparasi, jasa perbengkelan, jasa penitipan kendaraan. Usaha perdagangan meliputi: perdagangan produk sembako, material bangunan, ATK, pakaian, mainan anak-anak, sparepart kendaraan bermotor, dan sebagainya. Usaha produksi meliputi: produksi makanan ringan, makanan pokok, oleh-oleh berbasis makanan. Jika produksi barang bisa meliputi: pembuatan alat-alat rumah tangga, alat-alat perkakas kantor, sparepart kendaraan, dan sebagainya.

Setelah jenis usaha ditentukan, keluarga harus menentukan layak tidaknya usaha tersebut dilakukan. Kelayakan usaha tidak hanya ditentukan oleh kemungkinan penerimaan pasar terhadap produk yang dihasilkan, tapi juga harus mendasarkan pada SDM dan SDA yang dimiliki oleh keluarga. Jikapun SDM atau SDA tidak bisa terpenuhi dalam keluarga, apakah lingkungan sekitar dapat memenuhinya atau tidak. Penilaian akan kelayakan usaha ini sangat penting untuk keberlanjutan usaha.

Setelah jenis usaha yang ditentukan dinilai layak, langkah berikutnya mengumpulkan anggota keluarga untuk mendiskusikan kelanjutan dari keputusan tersebut, apakah akan dilanjutkan atau tidak. Jika telah disepakati untuk melanjutkan keputusan tersebut sebagai sebuah usaha, langkah berikutnya adalah mendistribusikan tugas dan kewajiban masing-masing anggota keluarga. Pendistribusian ini sangat penting dan sedapat mungkin disepakati oleh seluruh anggota keluarga yang akan dilibatkan dalam kegiatan bisnis, agar dikemudian hari tidak terjadi kesalah pahaman dan atau pelemparan tanggung jawab antara anggota kelompok yang satu dengan yang lainnya.

#### D. Merencanakan Bisnis Keluarga

Setelah anggota keluarga sepakat untuk menentukan jenis usaha yang akan dilakukan, tahap berikutnya adalah melakukan perencanaan bisnis. Tahap awal

yang dilakukan adalah menentukan siapa yang menjadi pemimpin bisnis tersebut. Pimpinan adalah orang yang dipercaya oleh seluruh anggota keluarga dan diharapkan mampu membuat keputusan untuk kepentingan bersama. Selain itu pimpinan juga harus memiliki pandangan jangka panjang terkait bisnis yang akan dilakukan. Pandangan ini akan sangat menentukan arah dan tujuan serta pengembangan bisnis di masa depan.

Pandangan dari pimpinan kemudian dituangkan dalam visi dan misi bisnis. Mekanisme untuk mengembangkan visi dan misi ini merupakan kewenangan dari pimpinan, akan tetapi alangkah baiknya jika pengembangan visi dan misi ini dilakukan dengan cara musyawarah mufakat oleh seluruh anggota keluarga yang akan dilibatkan dalam bisnis. Jika musyawarah ini dapat dilakukan maka kemungkinan penyimpangan oleh anggota keluarga terhadap visi dan misi usaha akan terhindarkan, karena mereka terlibat langsung dalam pembuatan keputusan. Visi dan misi dalam kegiatan bisnis merupakan cara pandang pemilik usaha melihat prospek bisnisnya dimasa yang akan datang, visi merupakan cita-cita dan harapan pemilik usaha untuk mengembangkan unit usahanya. Dalam mencapai visi diperlukan misi jangka pendek yang dapat menunjang ketercapaian visi tersebut.

Setelah visi dan misi dirumuskan, tahapan berikutnya adalah membuat deskripsi kerja serta tanggung jawab anggota keluarga yang terlibat dalam bisnis keluarga. Deskripsi kerja dan deskripsi tanggung jawab sangat diperlukan untuk mengarahkan anggota keluarga pada tanggung jawabnya masing-masing, sehingga dengan tanggung jawab itu yang bersangkutan akan fokus pada kewajibannya. Penuangan deskripsi kerja harus jelas dan rinci, tidak bermakna ganda serta mudah dipahami oleh anggota keluarga yang dituju.

Langkah selanjutnya adalah menentukan sumber modal usaha. Dewasa ini sumber modal usaha sangat bervariasi. Lembaga-lembaga keuangan banyak yang menawarkan jasa peminjaman uang dengan berbagai persyaratan yang mudah. Namun sebagai penguasaha awal tidak boleh dengan serta merta memanfaatkan satu sumber modal saja. Jika masih dimungkinkan alternatif lainnya tentu akan lebih baik. Menjual aset atau menggadaikan aset merupakan salah satu alternatif

yang bisa dicoba untuk mencari modal awal, atau cara lainnya adalah dengan menggandeng investor untuk mau berinvestasi pada usaha yang dikembangkan. Jika usaha yang akan dijalankan memiliki prospek kedepan yang cerah, bukan tidak mungkin banyak investor yang akan menginvestasikan uangnya untuk modal usaha.

#### E. Menilai Kelayakan Usaha

Penilaian terhadap kelayakan usaha sangat penting dilakukan terutama pada fase perencanaan usaha. Penilaian kelayakan ini dapat dilakukan melalui analisis perkiraan untung rugi usaha pada periode tertentu, analisis kelayakan pasar, analisis pengembangan masa depan. Analisis keuangan dapat dilakukan dengan memperkirakan jumlah pasar potensial yang dapat dijadikan sebagai konsumen dari produk yang dihasilkan. Studi tentang analisis pasar produk bisa dilakukan dengan melihat perkembangan bisnis serupa ditempat lain melalui studi internet ataupun surat kabar.

Analisis kelayakan pasar merupakan perkiraan pasar potensial konsumen. Perkiraan pasar potensial dilakukan melalui pengelompokkan pasar berdasarkan usia, jenis kelamin, tingkat ekonomi, jenis pekerjaan dan lainnya yang kemudian disesuaikan dengan karakteristik produk yang dihasilkan. Produk yang baik adalah produk dengan segmentasi pasar yang jelas, sehingga produsen mampu dengan tepat memperkirakan jumlah pasar potensial produknya. Penentuan harga jual juga sangat ditentukan oleh perkiraan pasar ini. Setelah pasar potensial diketahui kemudian dilakukan analisis lanjutan apakah pasar tersebut cukup layak dimasuki atau tidak. Karakteristik lainnya seperti tingkat ekonomi, pekerjaan, usia dan lainnya cukup mempengaruhi kelayakan pasar ini. Dengan segmentasi pasar yang sama di satu wilayah dengan wilayah lainnya akan berdampak pada keputusan yang berbeda.

Analisis selanjutnya adalah perkiraan pengembangan masa depan. Produsen harus memperkirakan berapa lama produk tersebut bertahan tanpa inovasi. Kemudian

apakah produk tersebut sangat dimungkinkan untuk dikembangkan atau tidak sehingga konsumen tidak menjadi bosan.

Analisis berikutnya adalah menghitung perkiraan titik impas usaha. Titik impas merupakan titik pertemuan antara jumlah modal dengan pendapatan yang dihitung berdasarkan jumlah produk yang terjual. Analisis titik impas dilakukan dengan cara menghitung biaya tetap dibagi dengan harga jual ditambah dengan biaya variabel. Penentuan harga jual dilakukan dengan cara menghitung biaya variabel untuk menghasilkan produk ditambah dengan jumlah keuntungan yang diharapkan dari produk tersebut. Dengan analisis ini produsen dapat memperkirakan pada kapasitas produksi berapa perusahaan akan mencapai titik impas. Hasil capai tersebut kemudian diperkirakan dengan jumlah produksi dan atau penjualan perhari sehingga pada akhirnya akan dapat diperkirakan satuan waktu perkiraan untuk mencapai titik impas tersebut.

#### F. Mengelola Bisnis Keluarga

Faktor yang sangat penting dalam menjamin kelangsungan usaha adalah mengelola bisnis keluarga menjadi sebuah bisnis profesional. Profesionalisme dalam menjalankan bisnis dalam tataran keluarga memang tidak semudah ketika menjalankan bisnis bersama orang lain. Penilaian subjektif anggota keluarga menjadi salah satu akar masalah ketidak profesionalan dalam pengelolaannya. Langkah awal yang harus dilakukan oleh pemimpin usaha adalah menyelaraskan harapan maupun visi bisnis diantara anggota keluarga. Masing-masing anggota keluarga harus memiliki pandangan yang sama dan cita-cita yang sama terhadap bisnis yang sedang dilakukannya.

Salah satu cara agar anggota keluarga yang terlibat dalam aktivitas bisnis memahami visi usaha adalah selalu melakukan komunikasi. Keterbukaan informasi akan meminimalisasi kecurigaan antar anggota keluarga. Visi yang dibangun akan menjadi percuma ketika sesama anggota keluarga menaruh curiga.

Bisnis keluarga bukan tanpa masalah, akan banyak tantangan yang dihadapi oleh keluarga ketika bisnis telah berjalan. Meskipun bisnis merupakan satu-satunya cara bagi keluarga untuk mencukupi kebutuhan ekonomi, akan tetapi keutuhan keluarga harus tetap menjadi prioritas utama. Jangan sampai hanya karena mengejar materi, keutuhan keluarga dikorbankan. Dalam melaksanakan bisnis pengelola harus pandai dalam memisahkan masalah keluarga dan masalah bisnis, sehingga tidak ada campur aduk masalah yang akan menghancurkan usaha itu sendiri.

Setelah komunikasi dalam keluarga dapat terjalin dengan baik, langkah selanjutnya adalah mengembangkan relasi bisnis. Relasi bisnis dengan pihak eksternal sangat diperlukan untuk memperluas pasar. Suatu usaha tanpa adanya peran pihak eksternal dalam proses pemasaran akan menyebabkan usaha bisnis tidak berkembang yang menyebabkan kelesuan dalam melaksanakan bisnis.

#### G. Meminimalisasi Konflik

Banyaknya masalah yang akan dihadapi oleh keluarga ketika menjalankan bisnis keluarga tentu harus dihadapi, bukan untuk dihindari. Beberapa hal yang dapat dilakukan untuk meminimalisir konflik keluarga ketika menjalankan bisnis antara lain: buat kesepakatan tertulis, melakukan pertemuan rutin, membuat aturan terkait keterlibatan pihak eksternal (menantu/besan), menyibukkan anggota keluarga yang terlibat bisnis dengan tanggung jawab yang berbeda, tidak ada anggota keluarga yang membuat bisnis serupa, mengembangkan ajaran moral tentang keberlanjutan bisnis pada generasi selanjutnya, tunjuk satu anggota keluarga sebagai penengah yg dipercaya.

Dalam rangka meminimalisir konflik, pengelola terlebih dahulu harus mengidentifikasi bentuk-bentuk konflik yang sering terjadi dalam bisnis keluarga. Setelah bentuknya diketahui upaya meminimalisir konflik mutlak dilakukan sebelum konflik terjadi, hal ini dilakukan agar pengelola bisnis tidak perlu menghadapi masalah yang sering terjadi pada bisnis keluarga yang lain.