

MODEL PENDIDIKAN KEWIRAUSAHAAN INFORMAL



Dr. Muhammad Hasan, S.Pd., M.Pd.

**UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
MAKASSAR
2022**

A. PENDAHULUAN (KARAKTERISTIK DASAR MODEL)

Bisnis keluarga yang terkait dengan usaha tani perkotaan merupakan salah satu dasar komunitas bisnis. Inovasi dalam pertumbuhan serta daya tahan bisnis keluarga menjadi hal yang sangat penting bagi dampak keberhasilan ekonomi. Pada bisnis keluarga, isu yang akan dihadapi menjadi lebih banyak jika dibandingkan dengan perusahaan non keluarga. Selain isu manajemen yang sama pada umumnya dengan perusahaan non keluarga, isu spesifik mengenai hubungan dalam kehidupan keluarga akan muncul. Akan ada hubungan erat mengenai cara generasi pendahulu mengasuh serta menciptakan nilai dalam keluarga dengan terbentuknya serta penciptaan budaya dalam bisnis keluarga.

Pada umumnya, bisnis keluarga dibangun agar bertahan lama sampai ke generasi penerus (banyak generasi). Dengan tujuan tersebut, sangat penting untuk membangun bisnis keluarga di atas landasan yang kuat dan ini akan diciptakan oleh generasi pertama keluarga. Fenomena dalam bisnis keluarga adalah generasi penerus mempunyai fokus pada usaha keras agar bisnis keluarga dapat bertahan dan berkembang. Setelah itu, pada perkembangan berikutnya, ketika bisnis keluarga mulai tumbuh menjadi lebih besar dan kuat, generasi kedua dan berikutnya akan mulai masuk.

Sehubungan dengan pertumbuhan bisnis keluarga tersebut, proses transfer kepemilikan dan transfer pengetahuan dari generasi pendahulu kepada generasi penerus merupakan hal yang sangat fundamental bagi perkembangan bisnis keluarga. Model transfer pengetahuan dibangun atas terdapatnya perbedaan karakteristik dalam bisnis keluarga, khususnya dalam karakteristik generasi pendahulu, generasi penerus, dan nilai-nilai dalam keluarga yang sangat menentukan dalam proses transfer pengetahuan.

Perbedaan yang pertama adalah terkait dengan karakteristik perbedaan jenis kelamin antara generasi pendahulu dengan generasi penerus. Menurut Humphreys (2013) secara keseluruhan, kajian tentang perbedaan jenis kelamin antara generasi pendahulu dengan generasi penerus dalam bisnis keluarga merupakan hal yang menarik untuk dikaji, khususnya yang terkait dengan partisipasi perempuan di

dalam bisnis keluarga keluarga. Pada banyak bisnis keluarga anak laki-laki lah yang dirasa lebih mampu menjalankan bisnis keluarga dibandingkan anak perempuan.

Seorang Ayah lebih cenderung untuk memilih anak laki-lakinya atau anak sulung untuk menjadi penerus untuk bisnis yang selama ini telah dirintis karena dirasa adanya kedekatan antara ayah dan anak laki-laki. Kendala terbesar yang dihadapi oleh ahli waris perempuan pada tahap *pra-entry* yang biasanya mereka tidak dipilih atau disukai untuk menjadi kandidat untuk mengambil alih bisnis keluarga, *primogeniture* atau preferensi terhadap anak sulung adalah fenomena yang sering terjadi dalam proses suksesi (Deng, 2015). Sehingga sedikit peluang untuk anak perempuan dapat menjadi penerus sebuah bisnis keluarga. Namun temuan penelitian ini menunjukkan bahwa pada proses transfer kepemilikan, pemilihan suksesor atau generasi pelanjut tidaklah berdasarkan kepada gender, namun berdasarkan pada pencelupan dan kemampuan yang dimiliki oleh anak. Saat ini, jenis kelamin suksesor dianggap kurang penting karena perhatian yang diutamakan adalah mengenai kemampuan potensi suksesor, seperti pendidikan dan keterampilan manajerial (Brockhaus, 2004).

Poza (2010) mengatakan bahwa seorang generasi penerus yang berhasil memiliki beberapa karakter; antara lain: (1) mereka memahami bisnis dengan baik, idealnya mereka suka atau bahkan mencintai sifat bisnis itu sendiri; (2) mereka memahami diri sendiri baik kelemahan dan kelebihanannya dikarenakan memiliki pendidikan dan pengalaman dari luar yang memadai; (3) mereka ingin memimpin dan melayani; (4) mereka diarahkan dengan penuh tanggung jawab oleh generasi sebelumnya; (5) mereka memiliki hubungan yang baik dengan keluarga, dan kemampuan untuk mengakomodasi orang lain khususnya dengan pewaris lainnya (saudara atau sepupu); (6) kemampuan dan keahlian mereka sesuai dengan kebutuhan strategik dari bisnis; dan (7) mereka menghargai masa lalu dan fokus energi mereka ke masa depan bisnis keluarga.

Perbedaan yang kedua adalah perbedaan dalam usia atau generasi antara generasi pendahulu dan generasi penerus. Perbedaan generasi dalam lingkungan kerja, termasuk dalam interaksi antara generasi pendahulu dan generasi penerus dalam bisnis keluarga menjadi salah satu subyek yang selalu muncul dalam

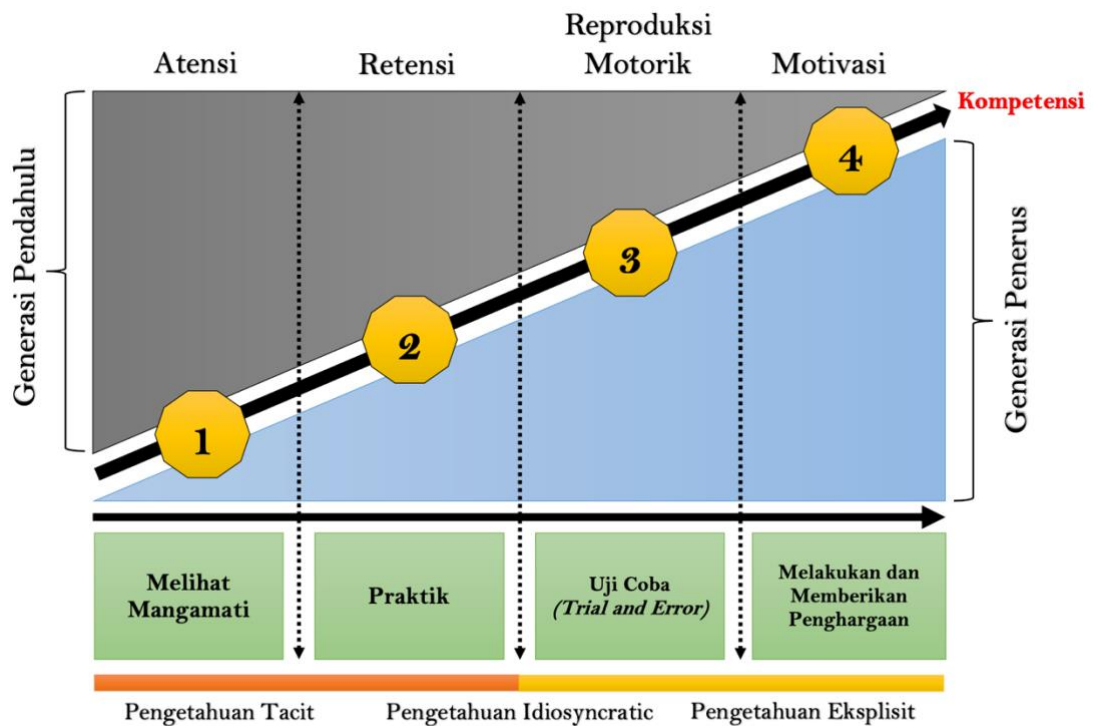
perkembangan kajian manajemen sumber daya manusia, dan konsep perbedaan generasi terus berkembang dari waktu ke waktu.

Perbedaan karakteristik yang ketiga adalah perbedaan latar belakang sosial budaya dalam keluarga. Temuan penelitian terkait dengan karakteristik yang ketiga adalah lahirnya tipe pengetahuan filosofis dalam transfer pengetahuan pada bisnis keluarga. Pengetahuan filosofis bukan hanya berbentuk pengetahuan dalam berwirausaha, tetapi juga nilai-nilai dan intuisi dalam keluarga yang berfungsi sebagai panduan bagi generasi pendahulu dan generasi penerus dalam melakukan bisnis. Pengetahuan filosofis meliputi nilai-nilai profesionalisme dalam berwirausaha, nilai-nilai kejujuran dalam berwirausaha, dan nilai-nilai religiusitas dalam berwirausaha.

Berdasarkan deskripsi tersebut, model transfer pengetahuan dalam kajian ini dibangun berdasarkan asumsi bahwa karakteristik dasar dari model ini adalah bahwa transfer pengetahuan yang terjadi dalam bisnis keluarga sangat ditentukan oleh karakteristik perbedaan jenis kelamin, perbedaan usia, dan perbedaan latar belakang sosial budaya (Bandura, 1977; 1985; 1986; 1989; 1997).

B. DESKRIPSI MODEL

Model deskriptif pendidikan kewirausahaan informal pada keluarga petani melalui transfer pengetahuan dirumuskan melalui model prediktif yang menunjukkan aktifitas rumah tangga keluarga pelaku usaha tani perkotaan dalam konteks relasi antara aktifitas antara generasi pendahulu dengan generasi penerus. Model prediktif tersebut dapat dilihat pada gambar berikut.



Gambar 1. *Household Activities Diagonal Social Learning Model* (Hadiansa Model)

Model prediktif yang dibangun berdasarkan model deskriptif tersebut merupakan “Model Aktifitas Rumah Tangga Diagonal berbasis *Social Learning*”. Model tersebut merupakan model transfer pengetahuan dalam rumah tangga keluarga pelaku UMKM, yang menunjukkan hubungan keterlibatan antara generasi pendahulu dengan generasi penerus dalam konteks pendidikan ekonomi bersifat informal.

Garis diagonal pada gambar tersebut merupakan garis diagonal pemisah yang menunjukkan “kadar keterlibatan/partisipasi” antara generasi pendahulu dengan generasi penerus dalam pendidikan ekonomi informal dalam pembelajaran sosial. Penjelasan dapat dilihat pada deskripsi berikut ini.

Tahap pertama merupakan **tahap atensi**. Generasi pendahulu bisnis keluarga jarang sekali memiliki catatan tentang pengetahuannya. Untuk mentransfer pengetahuannya, pendahulu memberikan contoh. Generasi penerus melihat dan mengamati apa yang dilakukan oleh generasi pendahulu. Dalam tahap transfer pengetahuan, proses melihat juga menjadi awal dari proses belajar penerus.

Dengan melihat dan mengamati generasi pendahulu, generasi penerus mendapatkan pengetahuan dan mempelajarinya. Pada tahap ini peran orang tua sebagai generasi pendahulu sangat dominan bila dibandingkan dengan anak sebagai generasi penerus karena pada tahapan ini, orang tua merupakan model yang mengaplikasikan pengetahuan tacitnya dalam bentuk perilaku.

Tahap kedua merupakan **tahap retensi**. Setelah generasi penerus melihat dan mengamati apa yang dilakukan oleh generasi pendahulu, langkah selanjutnya adalah generasi penerus mempraktikkan apa yang telah dipahaminya. Pada tahap awal mempraktikkan pengetahuan, penerus menirukan apa yang dilakukan oleh generasi pendahulu. Pada tahap ini peran orang tua sebagai generasi pendahulu masih tetap dominan bila dibandingkan dengan anak sebagai generasi penerus karena pada tahapan ini, orang tua masih memberikan bimbingan atau pendampingan kepada anak yang merupakan generasi penerus dalam mengaplikasikan pengetahuan tacitnya yang dimodelkan oleh generasi pendahulu. Pada tahapan ini juga, pengetahuan yang ditransferkan telah mulai terkombinasi antara pengetahuan tacit dengan pengetahuan eksplisit.

Tahap ketiga merupakan **tahap reproduksi motorik**. Selain praktik, pendahulu juga memberikan ruang bagi penerus untuk melakukan uji coba. Penerus melakukan praktik dan uji coba (*trial and error*) di bawah pengawasan generasi pendahulu. Penerus mencoba untuk melakukan apa yang telah dipelajarinya sekaligus mengeksplorasi hal-hal baru terkait pekerjaannya. Proses transfer pengetahuan antar generasi dalam perusahaan keluarga melibatkan dua pihak, yaitu pendahulu dan penerus. Proses transfer pengetahuan ini terjadi apabila kedua belah pihak berinteraksi satu sama lain. Pada tahap ini peran orang tua sebagai generasi pendahulu sudah tidak dominan lagi bila dibandingkan dengan anak sebagai generasi penerus karena pada tahapan ini, anak yang merupakan generasi penerus dalam telah mulai secara mandiri mengaplikasikan pengetahuan tacit yang dimodelkan oleh generasi pendahulu. Pada tahapan ini juga, pengetahuan yang ditransferkan telah mulai terkombinasi antara pengetahuan tacit dengan pengetahuan eksplisit.

Tahap keempat merupakan **tahap motivasi**. Pada tahap ini, keputusan anak sebagai generasi penerus dari orang tuanya sangat menentukan keberlanjutan bisnis keluarga. Pada tahap ini, peran anak sebagai generasi penerus, jauh lebih dominan bila dibandingkan dengan orang tua dalam proses pendidikan ekonomi informal.

C. SINTESIS MODEL

Berdasarkan deskripsi tersebut dalil yang merupakan sintesis dari model prediksi yang dirumuskan dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 1. Sintesis *Household Activities Diagonal Social Learning Model* (Hadiansa Model)

Tahapan	Sub Sintesis	Sintesis
Atensi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pada proses atensi peran orang tua dalam proses pendidikan ekonomi informal dominan bila dibandingkan dengan peran anak. Pada proses ini anak masih terbatas pada proses melihat dan mengamati berlangsungnya proses usaha. 2. Pada proses atensi, pendidikan ekonomi informal dalam bentuk pengetahuan tacit masih sangat dominan. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Semakin tinggi tahapan pembelajaran sosial, maka semakin tinggi pula kompetensi kewirausahaan yang terbentuk.</i> 2. <i>Semakin tinggi tahapan pembelajaran sosial, maka kemandirian anak dalam berwirausaha semakin tinggi.</i>
Retensi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pada proses retensi peran orang tua dalam proses pendidikan ekonomi informal masih dominan bila dibandingkan dengan peran anak, namun peran tersebut sudah mulai berkurang. Pada tahapan ini kompetensi kewirausahaan anak telah mulai terbangun melalui proses praktik di tempat usaha orang tua. 	<ol style="list-style-type: none"> 3. <i>Semakin tinggi tahapan pembelajaran sosial, maka pengetahuan tacit akan semakin bertransformasi menjadi</i>

Tahapan	Sub Sintesis	Sintesis
Reproduksi motorik	<p>2. Pada proses retensi, pendidikan ekonomi informal dalam bentuk pengetahuan tacit masih dominan, tetapi tidak sedominan pada tahap atensi.</p> <p>1. Pada proses reproduksi motorik peran orang tua dalam proses pendidikan ekonomi informal sudah tidak dominan lagi. Anak sebagai generasi penerus telah mengambil peran dominan dalam pengelolaan usaha melalui uji coba kemampuannya sendiri. Pada tahap ini, kompetensi anak telah mulai terbangun dan sudah semakin menunjukkan kemandirian dalam berusaha.</p> <p>2. Pada proses reproduksi motorik, pendidikan ekonomi informal dalam bentuk pengetahuan eksplisit sudah mulai ada dan terbangun.</p>	<p><i>pengetahuan eksplisit.</i></p>
Motivasi	<p>1. Pada proses motivasi peran orang tua dalam proses pendidikan ekonomi informal sudah tidak dominan lagi. Anak sebagai generasi penerus telah mengambil peran dominan pada hampir seluruh kegiatan pengelolaan usaha. Pada tahap ini, kompetensi anak telah terbangun dan sudah sangat menunjukkan kemandirian dalam berusaha. Pada tahap ini motivasi merupakan kunci</p>	

Tahapan	Sub Sintesis	Sintesis
	utama keberhasilan dalam keberlanjutan usaha. 2. Pada proses reproduksi motorik, pendidikan ekonomi informal dalam bentuk pengetahuan eksplisit telah ada dan terbangun.	

D. PENJELASAN MODEL

Proses transfer pengetahuan dari generasi pendahulu ke generasi penerus terdiri atas tahapan proses atensi, proses retensi, proses reproduksi motorik, dan proses motivasi, sedangkan proses transfer pengetahuan dari generasi pendahulu ke generasi penerus menggunakan metode melihat dan mengamati, praktik, uji coba (*trial and error*), serta memberikan penghargaan.

Tahapan dan metode transfer pengetahuan dalam kajian ini dikaji melalui proses pembelajaran kognitif sosial Bandura melalui pengamatan dengan imitasi terjadi dalam tiga komponen, yaitu model perilaku, perilaku model yang mempengaruhi dan proses pembelajaran internal. Individu membuat proses pembelajaran untuk mengenali model perilaku (perilaku yang ditiru), kemudian mempertimbangkan dan memutuskan untuk meniru dan menjadi perilaku mereka. Dalam hal ini, perilaku model dikenal sebagai perilaku yang terdapat di lingkungan. Jika perilaku model sesuai dengan situasi individu (minat, pengalaman, tujuan), maka perilaku model akan ditiru. Pemodelan pengaruh untuk proses pembelajaran dalam teori ini terutama melalui fungsi informatif dari model itu sendiri. Pada bagian ini kajian terkait tahapan dan metode transfer pengetahuan pada bisnis keluarga akan dijelaskan melalui 4 komponen yang saling terkait, yaitu proses atensi, proses retensi, proses reproduksi motorik, dan proses motivasi.

Pada tahap transfer pengetahuan, proses melihat juga menjadi awal dari proses belajar penerus. Dengan melihat dan mengamati generasi pendahulu, generasi penerus mendapatkan pengetahuan dan mempelajarinya. Setelah generasi penerus melihat dan mengamati apa yang dilakukan oleh generasi pendahulu,

langkah selanjutnya adalah generasi penerus mempraktikkan apa yang telah dipahaminya. Pada tahap awal mempraktikkan pengetahuan, penerus menirukan apa yang dilakukan oleh generasi pendahulu.

Selain praktik, pendahulu juga memberikan ruang bagi penerus untuk melakukan uji coba. Penerus melakukan praktik dan uji coba (*trial and error*) di bawah pengawasan generasi pendahulu. Penerus mencoba untuk melakukan apa yang telah dipelajarinya sekaligus mengeksplorasi hal-hal baru terkait pekerjaannya. Proses transfer pengetahuan antar generasi dalam perusahaan keluarga melibatkan dua pihak, yaitu pendahulu dan penerus. Proses transfer pengetahuan ini terjadi apabila kedua belah pihak berinteraksi satu sama lain.

Metode yang digunakan oleh pendahulu dalam transfer pengetahuan adalah transfer pengetahuan secara observasi, memberikan kesempatan kepada penerus untuk praktik, melakukan uji coba, dan memberikan penghargaan. Dalam belajar, generasi penerus melihat apa yang dilakukan oleh generasi pendahulu, mendengar, mempraktikkan apa yang diajarkan oleh pendahulu, dan melakukan uji coba.

Melihat adalah proses awal dari transfer pengetahuan. Generasi penerus memulai tahap belajar dengan melihat apa yang dilakukan oleh pendahulu. Beberapa informan penelitian juga mengemukakan bahwa dengan melihat mereka merasa familiar dengan bisnis keluarga. Setelah melihat mereka mulai mempraktikkan apa yang telah dicontohkan oleh generasi pendahulu. Pada tahap awal mempraktikkan pengetahuan, generasi penerus cenderung untuk meniru apa yang dilakukan oleh generasi pendahulu. Proses melihat dan kemudian mempraktikkan adalah metode yang digunakan oleh pendahulu untuk mentransfer pengetahuan tacit yang dimilikinya kepada penerus. Proses meniru adalah tahapan awal generasi penerus untuk menguasai pengetahuan tacit yang dimiliki oleh generasi pendahulunya.

Selain praktik, pendahulu juga memberikan ruang bagi penerus untuk melakukan uji coba. Penerus melakukan praktik dan uji coba (*trial and error*) di bawah pengawasan generasi pendahulu. Generasi penerus mencoba untuk melakukan apa yang telah dipelajarinya sekaligus mengeksplorasi hal-hal baru terkait pekerjaannya.

Bagi wirausahawan, pada tahap awal usaha keluarga, ini adalah tahap akuisisi pengetahuan. Mereka mungkin tidak memahami keseluruhan sistem operasi bisnis dengan baik. Tahap ini juga menjadi dasar bagi pengembangan perusahaan di masa depan, hal yang paling penting bagi wirausaha adalah membangun budaya organisasi dan jejaring pengetahuan sosial. Selama periode ini, membangun budaya organisasi seperti kesetaraan dan kepercayaan tidak hanya kondusif untuk transfer pengetahuan tacit dari pendahulu ke penerus, tetapi juga membantu anggota keluarga dan manajer lainnya untuk menerima pengetahuan tacit. Selain itu, pengusaha harus memperhatikan untuk membangun jejaring sosial pengetahuan, yang kondusif untuk pengembangan perusahaan, dan melalui jaringan hubungan interpersonal yang berbeda untuk memperoleh berbagai pengetahuan, dan menjadikannya sumber daya perusahaan yang heterogen.

Biasanya penerus potensial berada pada tahap yang relatif muda ketika perusahaan berada di masa pertumbuhan. Ada dua aspek penting dari tata kelola perusahaan selama periode ini, pertama adalah pengusaha harus memiliki pengaruh positif terhadap penerus potensial melalui berbagai pengetahuan internal keluarga seperti filosofi bisnis, nilai-nilai, dan sebagainya dan kedua adalah membangun hubungan keintiman antara pendahulu dan penerus, hubungan antara pemilik bisnis dan penerus lebih baik, dan lebih kondusif untuk transfer pengetahuan diam-diam. Dan hubungan antar generasi semacam ini perlu dibentuk sebelum generasi penerus memasuki bisnis keluarga.

Penting untuk memperhatikan pengalaman pribadi penerus karena pengetahuan tacit sering dikombinasikan dengan pengalaman dan perilaku pribadi. Banyak penelitian telah menunjukkan bahwa pekerjaan liburan dan pekerjaan paruh waktu adalah pengalaman berharga bagi penerusnya. Pada tahap selanjutnya penerus potensial, perlu magang dan mengambil pekerjaan paruh waktu dalam bisnis keluarga untuk memahami pengetahuan industri dan untuk menjadi akrab dengan berbagai elemen dalam perusahaan. Dalam pola ini, calon penerus tidak hanya dapat memperoleh dan mengakumulasi beberapa pengetahuan tacit, tetapi juga bisa mendapatkan penerimaan yang lebih baik dari perusahaan untuk warisan masa depan.

Generasi penerus memiliki keinginan untuk menjadi penerus tetapi belum secara resmi mewarisi bisnis. Pada titik ini adalah periode kunci untuk transfer pengetahuan tacit, pendahulu dan penerus perusahaan harus berkomunikasi satu sama lain lebih sering daripada sebelumnya. Karena penerus memiliki pengetahuan terbatas tentang operasi bisnis dan pemahaman manajemen strategis, maka pendahulu harus memberikan pengalaman dan keterampilannya kepada penerus, dan juga mempraktikkan penerus berbagai pengetahuan heterogen, termasuk jaringan hubungan interpersonal. Perbedaan antara tahap selanjutnya untuk budidaya penerus adalah bahwa tahap ini menekankan pendahulunya untuk mewarisi pengetahuan tacit, dan tahap selanjutnya untuk penerus menyerap pengetahuan.

DAFTAR PUSTAKA

- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change. *Psychological Review*, 84(2), 191-215.
- Bandura, A. (1985). Model of Causality in Social Learning Theory. In M. J. Mahoney & A. Freeman (Eds.), *Cognition and Psychotherapy* (pp. 81-99). Plenum Publishing Corporation.
- Bandura, A. (1986). *Social Foundations of Thought and Action*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Bandura, A., Wood, R. E. (1989). Effect of Perceived Controllability and Performance Standards on Self Regulation of Complex Decision Making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(5), 805-814.
- Bandura, A. 1997. *Self-efficacy: The Exercise of Control*. New York: Freeman.
- Brockhaus, R. H. 2004. Family Business Succession: Suggestions for Future Research. *Family Business Review*, 17(2), 165-177.
- Deng, X. 2015. Father-Daughter Succession in China: Facilitators and Challenges. *Journal of Family Business Management*, 5(1), 38-54.
- Humphreys, M. C. (2013). Daughter Succession: a Predominance of Human Issues'. *Journal of Family Business Management*, 3(1), 24-44.
- Poza, Ernesto J. 2010. *Family Business: Third Edition*. USA: Cengage Learning Academic Resource Center.