BAB II

LANDASAN TEORI

A. *Entrepreneur*

Entrepreneur didefinisikan sebagai orang yang berani memulai, menjalankan dan mengembangkan usaha dengan cara memanfaatkan segala kemampuan dalam hal membeli bahan baku dan sumber daya yang diperlukan, membuat produk dengan nilai tambah yang sesuai dengan kebutuhan konsumen dan menjual produk sehingga bisa memberikan manfaat yang sebesar-besarnya bagi para karyawan, dia sendiri, perusahaan dan masyarakat sekitarnya.

Entrepreneur adalah seorang inovator yang menggabungkan teknologi yang berbeda dan konsep-konsep bisnis untuk menghasilkan produk atau jasa baru yang mampu mengenali setiap kesempatan yang menguntungkan, menyusun strategi dan yang berhasil menerapkan ide-idenya. Selain itu, *entrepreneur* adalah mereka yang mampu memajukan perekonomian masyarakat, berani mengambil risiko, mengoordinasikan kegiatan, mengelola modal atau sarana produksi, mengenalkan fungsi produk baru serta memiliki proses kreatif dan inovatif terhadap perubahan yang terjadi. *Entrepreneur* merujuk pada kepribadian yang mulia yang mampu berdiri di atas kemampuan sendiri, mampu mengambil

keputusan serta mampu menerapkan tujuan yang dicapai atas dasar pertimbangannya sendiri.

Entrepreneur bukanlah sekedar pedagang, namun bermakna jauh lebih dalam yaitu berkenaan dengan mental manusia, rasa percaya diri, efisiensi waktu, kreativitas, ketabahan, keuletan, kesungguhan dan moralitas dalam menjalankan usaha mandiri. Tujuan akhirnya adalah untuk mempersiapkan setiap individu maupun masyarakat agar dapat hidup layak sebagai manusia. Kehadirannya ditujukan untuk mengembangkan dirinya, masyarakat, alam serta kehidupan dengan semua aktivitasnya.[1]

> Menurut Zimmer & Scarborough yang dikutip oleh Siti Nurhasanah, ada berbagai macam jenis wirausaha, diantaranya yaitu perempuan wirausaha, wirausaha minoritas, wirausaha imigran, wirausaha paruh waktu, wirausaha yang berawal dari rumah dan lain sebagainya. Namun, dalam penelitian ini peneliti hanya akan fokus pada satu jenis wirausaha yaitu wirausaha wanita.[2]

Wirausaha wanita dapat didefinisikan sebagai wanita atau sekelompok wanita yang memulai, mengatur dan mengoperasikan perusahaan bisnis. Banyak wanita yang terjun ke dalam bidang bisnis dengan alasan mereka ingin menekuni bidang bisnis tersebut. Hal itu biasanya didorong oleh beberapa faktor antara lain minat atau hobi dalam berwirausaha, ingin memperlihatkan prestasinya atau kemandiriannya, membantu ekonomi keluarga dan sebagainya.

Peluang bisnis bagi wanita sebenarnya sangat besar. Bukan hanya untuk saat ini, tapi juga untuk saat yang akan datang. Bahkan, peluang bisnis bagi *entrepreneur* wanita itu sebenarnya lebih besar dari pada *entrepreneur* pria.

---

[1] Irman Hakim Nasution, Bustanul Arifin Noer, Mokh. Suef, *Entrepreneurship. . . .*,hlm. 3-4

[2] Siti Nurhasanah, *Semua Orang Bisa Sukses Berwirausaha Peluang-peluang untuk Semua Kalangan*, (Surakarta : PT Era Pustaka Utama, 2008), hlm. 23

Itu karena, wanita punya kelebihan. Kelebihannya adalah justru pada "kewanitaannya". Dimana, sosok *entrepreneur* wanita itu cenderung lebih unggul dalam negosiasi. Itu mungkin karena keluwesan atau fleksibilitasnya. Atau istilah Candida G. Brush, asisten profesor dari *Management Policy of Bostom University*, *entrepreneur* wanita lebih kooperatif, informal, dan lebih mudah membangun kesepakatan dengan pihak lain. Sebaliknya, *entrepreneur* pria cenderung lebih kompetitif, lebih terkesan formal dan lebih suka berfikir sistematik.

Selain itu, *entrepreneur* wanita juga cenderung lebih peka intuisi bisnisnya. Sehingga jika memang mampu mengembangkan kelebihan itu, tentu bisnisnya juga akan berkembang luar biasa.

Hanya saja, *entrepreneur* wanita umumnya dikenal terlalu berhati-hati dalam berbisnis dan bahkan terlalu takut untuk mengambil risiko. Sehingga, jika kelemahan itu tidak berhasil dikelola dengan baik, maka jelas akan mengakibatkan jumlah *entrepreneur* wanita yang terjun ke dunia usaha saat sekarang ini masih relatif kecil.[3]

Dalam memasuki arena bisnis atau memulai usaha baru, seorang dituntut tidak hanya memiliki kemampuan, tetapi juga harus memiliki ide dan kemauan. Seperti telah disinggung bahwa ide dan kemauan tersebut harus diwujudkan dalam bentuk barang dan jasa yang laku di pasar.

Untuk memulai usaha harus diawali dengan ide. Setelah ada ide, langkah berikutnya adalah mencari sumber dana dan fasilitas baik barang, uang maupun orang. Sumber dana tersebut adalah berasal dari badan-badan keuangan seperti

---

[3] Purdi E. Chandra, *Menjadi Entrepreneur Sukses*, (Jakarta : PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2001), hlm. 22-23

bank dalam bentuk kredit atau orang yang bersedia menjadi penyandang dana. Tentu saja, barang dan jasa yang akan dijadikan objek bisnis tersebut harus memiliki pasar. Oleh karena itu, mengamati peluang pasar merupakan langkah yang harus dilakukan sebelum produk barang dan jasa diciptakan. Apabila peluang pasar untuk barang dan jasa sudah tersedia, maka barang dan jasa akan mudah laku dan segera mendatangkan keuntungan.

Dalam merintis usaha baru, ada beberapa hal yang harus diperhatikan antara lain bidang dan jenis usaha yang dimasuki, bentuk usaha dan bentuk kepemilikan yang akan dipilih, tempat usaha yang akan dipilih, organisasi usaha yang akan digunakan, jaminan usaha yang mungkin diperoleh dan lingkungan usaha yang akan berpengaruh.[4]

Dalam memulai usaha baru, tidaklah semudah membalikkan telapak tangan. Pasti akan menghadapi banyak tantangan dan rintangan. Selain itu, dalam berwirausaha juga akan dihadapkan kepada beberapa pilihan yaitu membuka usaha sendiri atau meneruskan usaha orang tua yang sudah berdiri. Meskipun demikian, wirausahawan juga pasti akan memulai usahanya dari bawah, mulai dari industri rumah tangga yang kemudian nantinya akan berkembang menjadi industri kecil dan menengah.

Industri adalah seluruh bentuk kegiatan ekonomi yang mengolah bahan baku dan memanfaatkan sumber daya industri sehingga menghasilkan barang yang mempunyai nilai tambah atau manfaat lebih tinggi, termasuk jasa industri. Industri kecil merupakan industri yang mempekerjakan paling banyak 19

---

[4] Suryana, *Kewirausahaan : Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses,* (Jakarta : Salemba Empat, 2003), hlm. 70-71

(sembilan belas) orang tenaga kerja dan memiliki nilai investasi kurang dari Rp 1.000.000.000,00 (satu milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Sedangkan industri menengah merupakan industri yang memenuhi kententuan sebagai berikut : *pertama,* mempekerjakan paling banyak 19 (sembilan belas) orang tenaga kerja dan memiliki nilai investasi paling sedikit Rp 1.000.000.000,00 (satu milyar rupiah). *Kedua,* mempekerjakan paling sedikit 20 (dua puluh) orang tenaga kerja dan memiliki nilai investasi paling banyak Rp 15.000.000.000,00 (lima belas milyar).[5]

Jadi, dalam penelitian ini akan fokus meneliti *entrepreneur* wanita dalam usaha IKM (Industri Kecil Menengah).

B. *Entrepreneur* Wanita

Menjadi seorang wanita yang bergerak dalam dunia bisnis tidak berarti bahwa ia akan selalu melewati masa-masa sulit. Apabila seorang wanita siap memanfaatkannya, terdapat beberapa segi yang memberi kemudahan dalam kedudukannya sebagai wanita pebisnis yaitu :[6]

1. Terdapat beberapa sektor bisnis yang bisa berkembang pesat yang mudah dikuasai wanita seperti sektor bisnis garmen, kecantikan, jasaboga dan toko-toko eceran.

[5] Peraturan Menteri Perindustrian Republik Indonesia Nomor 64/M-IND/PER/7/2016 tentang Besaran Jumlah Tenaga Kerja dan Nilai Investasi untuk Klasifikasi Usaha Industri

[6] Rachmat Pambudy, Wahyu Budi Priatna, *Kewirausahaan. . . .,* hlm 368-369

2. Sebagai “kaum yang lebih lemah”, wanita tidak akan dianggap sebagai pesaing, bahkan kadang-kadang memperoleh bantuan dari teman sekerja pria.
3. Dunia bisnis memberikan jarak kepada kaum wanita sehingga kehadiran suatu bisnis yang dikelola wanita akan menjadi pusat perhatian dan sesuatu di dalamnya dapat dilihat dengan jelas. Keterkaitan orang lain pada gilirannya akan memperbaiki kesempatan untuk melakukan bisnis.
4. Para wanita tidak perlu menyerah pada keberadaan mereka ketika bekerja di dunia kaum pria. Kaum pria akan menyukai kaum wanita karena keberadaan wanita yang kontras di wilayah kerja mereka.
5. Wanita dapat bersifat tegas dan lembut, bersifat konfrontatif dan bekerja sama. Dengan menggabungkan kualitas-kualitas tersebut, seorang manajer wanita dapat leluasa berada di dalam suasana lingkungan kelompok karyawan yang terdiri atas campuran kedua jenis kelamin dan kelompok yang hanya terdiri atas satu jenis kelamin.
6. Kebebasan hak bagi kaum wanita untuk meraih tingkat pendidikan setinggi-tingginya merupakan kesempatan bagi mereka dalam mengembangkan kemampuan dan pengalaman yang dapat menjadi modal utama untuk menekuni dunia bisnis.

Masalah yang paling mendasar yang menghambat perkembangan kaum wanita dalam bisnis ialah masih adanya perlakuan deskriminatif terhadap mereka. Oleh karena itu, upaya mengikis perlakuan tersebut merupakan langkah global

untuk memberi kesempatan bagi kaum wanita dapat merealisasikan jiwa dan semangat kewirausahaannya.

Sekarang hampir setiap bangsa dan negara di dunia telah membuka pintu lebar-lebar bagi kaum wanita untuk berperan aktif dalam berbagai segi kehidupan. Hal ini diikuti pula oleh organisasi-organisasi atau penghimpunan-penghimpunan wanita yang berjuang untuk membantu kaumnya dalam mengembangkan jaringan kerja dan usaha serta menyelesaikan berbagai masalah umum. Sudah saatnya bagi kaum wanita untuk berjuang pula menjadi bagian dari lingkungan bisnis. Sebab menjadi seorang pengusaha merupakan satu dari sekian banyak jalan terbaik bagi wanita untuk mengenyam kebebasan secara positif dan produktif. Wanita bisa memulai bisnisnya sendiri dari memainkan peranan yang sama dengan apa yang dimainkan kaum pria.

Banyak hal yang dapat ditempuh para wanita wirausaha untuk mencapai keberhasilan bisnis :[7]

1. Wanita harus berkualitas dan mampu bersaing dengan kaum pria. Mereka harus menghilangkan kebiasaan klise yang lebih besar ketergantungan kepada pria. Sebaliknya, wanita harus mampu bekerja dua kali lipat daripada yang dilakukan pria. Wanita juga harus menampakkan rasa percaya diri bahwa dunia bisnis merupakan bidang yang layak pula bagi mereka. Menurut Cyndi kaplan, sebagai seorang wanita pengusaha dan pemilik bisnis, satu-satunya jalan untuk mencapai sukses adalah dengan bekerja lebih baik daripada yang lain dan mengetahui semua aspek bisnis

[7] Rachmat Pambudy, Wahyu Budi Priatna, *Kewirausahaan. . . .*, hlm. 378-381

mulai dari keuangan, produksi dan juga pemasaran. Hal ini memang merupakan beban berat tetapi seorang wanita harus menjaga kehormatannya.

2. Wanita perlu mengasimilasikan beberapa kualitas kemanajeran pria yang tradisional ke dalam gaya mereka, seperti berikut ini :
   a. Dalam pengambilan risiko, wanita harus lebih berani berspekulasi dalam mencoba metode-metode baru dan mengambil risiko atas gaya manajer baru.
   b. Wanita hendaknya lebih mampu mengendalikan emosi, lebih siap, lebih kompeten, dan lebih percaya diri.
   c. Wanita harus menerima pertanggungjawaban dan membuat keputusan sebagai bagian integral dari hidupnya.
   d. Wanita harus lebih obyektif dan berorientasi pada tugas serta kewajibannya.
   e. Wanita harus dapat bertindak dalam lingkungan yang fleksibel, serta siap menghadapi hal-hal yang tidak terduga.
3. Sebelum memulai suatu bisnis, wanita harus menghilangkan perilaku konsumtif dan menggantikannya dengan gaya hidup produktif. Seperti telah menjadi sikap umum bahwa wanita lebih sering berperilaku konsumtif daripada pria. Frekuensi mengeluarkan atau membelanjakan uang lebih tinggi. Adakalanya dalam membelanjakan uang tersebut tidak memperhatikan prioritas fungsi dan manfaat dari barang-barang yang dibelinya, meskipun tidak semua wanita bersikap demikian. Manakala

wanita berniat mengembangkan diri dalam dunia bisnis dan kewirausahaan, maka sikap komsumtif tersebut secara perlahan-lahan harus dihilangkan. Mereka harus membiasakan menghemat pengeluaran uang dan berbelanja dengan memperhatikan prioritas kebutuhan. Selanjutnya mereka memulai kegiatan-kegiatan yang bersifat produktif dan menguntungkan, betapapun kecilnya keuntungan yang dapat diraih. Bagi wanita yang pertama kali bisa menghasilkan keuntungan material, biasanya keuntungan kecilpun dapat memberikan rangsangan besar untuk memicu diri sehingga memperoleh keuntungan yang lebih besar.

4. Ketika seorang wanita mampu memasuki suatu bisnis kecil, dibutuhkan beberapa perubahan sikap sehari-hari dalam kehidupan barunya antara lain :
   a. Ia harus mau dan dapat menghargai waktu yang dimilikinya, sehingga tidak ada lagi waktu yang terbuang percuma.
   b. Waktu sebanyak 24 jam sehari harus dapat dibagi sedemikian efektif antara kebutuhan bisnis dan keluarga, karena bagaimanapun ia memiliki peranan penting lainnya sebagai isteri dan ibu bagi anak-anaknya.
   c. Kecuali tugas kewajiban hamil, melahirkan, menyusui anak dan melayani suami, tugas kewanitaan lainnya mulai didelegasikan atau dialihkan pada orang lain.

d. Mulai membiasakan mencatat hal-hal penting yang berkaitan dengan bisnis maupun yang berkaitan dengan urusan pribadi terutama mengenai penerimaan dan pengeluaran uang.

5. Dalam melakukan kegiatan bisnisnya, seorang wanita tetap harus menghormati aturan main yang disepakati dalam keluarga. Bagaimanapun bisnis itu bukan satu-satunya jalan untuk mencapai kesejahteraan dan kebahagiaan rumah tangga. Wanita yang memiliki suami kurang menyukai isterinya banyak pergi meninggalkan keluarga, sebaliknya memilih bisnis kecil paruh waktu yang berbasis kantor di rumah tinggal. Di pihak lain, hendaknya wanita bisnis dapat memberdayakan anggota keluarga dalam kegiatan bisnis yang dijalankannya.
6. Seorang wanita wirausaha hendaknya mampu melakukan lobi-lobi kepada pihak tertentu yang memungkinkan dapat memberi bantuan permodalan. Pemilihan bantuan modal tersebut hendaknya yang tidak terlalu mengikat, berbunga rendah (jika tak ada yang tanpa bunga), tidak menggunakan jaminan barang-barang yang riskan, pinjaman modal benar-benar disesuaikan kebutuhan bisnis dan semua modal hasil pinjaman harus benar-benar efektif untuk operasional bisnisnya.
7. Seorang wanita wirausaha harus mampu menganalisis setiap kegiatan bisnis dan memastikan bahwa ia telah menggunakan waktu yang seimbang untuk menjalankan setiap fungsi bisnis sesuai skala prioritas antara lain membuat perencanaan, mengunjungi pemasok, menjalankan

fungsi-fungsi niaga, mengunjungi pelanggan, pengembangan produk, kegiatan pemasaran, kegiatan promosi, administrasi umum, manajemen keuangan, supervisi keuangan, menangani masalah-masalah umum, janji makan siang, melakukan perjalanan lokal antarprovinsi, menghadiri peristiwa-peristiwa istimewa, mengatur pengasuransian bisnis atau komponen bisnis dan mengikuti pameran-pameran bisnis baik lokal, regional maupun nasional.

Ada beberapa faktor yang menunjang berkembangnya wanita karir dalam bidang wirausaha, yaitu :[8]

1. Naluri kewanitaan yang bekerja lebih cermat, pandai mengantisipasi masa depan, menjaga keharmonisan, kerjasama dalam rumah tangga dapat diterapkan dalam kehidupan usaha.
2. Mendidik anggota keluarga agar berhasil dikemudian hari, dapat dikembangkan dalam personel manajemen perusahaan.
3. Faktor adat istiadat, contohnya di Bali dan Sumatera Barat, dimana wanita memegang peranan dalam mengatur ekonomi rumah tangga.
4. Lingkungan kebutuhan hidup seperti jahit menjahit, menyulam, membuat kue, aneka masakan, kosmetik, mendorong lahirnya wanita pengusaha yang mengembangkan komoditi tersebut.

[8] Buchari Alma, *Kewirausahaan*, (Bandung : ALFABETA, 2006), hlm. 42-43

5. Majunya dunia pendidikan wanita sangat mendorong perkembangan wanita karir, menjadi pegawai atau membuka usaha sendiri dalam berbagai bidang usaha.

Di samping faktor pendorong, ada juga faktor yang menghambat wanita untuk menjadi pengusaha, antara lain :[9]

1. Faktor kewanitaan, di mana sebagai ibu rumah tangga ada masa hamil, menyusui, tentu agak mengganggu jalannya bisnis. Hal ini dapat diatasi dengan mendelegasikan wewenang/tugas kepada karyawan/orang lain. Tentunya pendelegasian ini mempunyai keuntungan dan kerugian. Jalannya perusahaan tidak akan persis sama bila dipimpin oleh pemilik sendiri, jadi ada dua kemungkinan, lebih baik atau lebih buruk.
2. Faktor sosial budaya, adat istiadat. Wanita sebagai ibu rumah tangga, bertanggung jawab penuh dalam urusan rumah tangga. Bila anak atau suami sakit, ia harus memberikan perhatian penuh dan ini akan mengganggu aktivitas usahanya. Jalannya bisnis yang dilakukan oleh wanita tidak sebebas yang dilakukan laki-laki. Wanita tidak bebas melakukan perjalanan ke luar kota, mengadakan lobby, acara makan malam dan sebagainya. Juga anggapan/kebiasaan dalam suatu rumah tangga bahwa suamilah yang memberi nafkah, suami yang bekerja, maka sulit juga berkembangnya usaha menjadi usaha yang besar.

[9] Buchari Alma, *Kewirausahaan*. . . . hlm. 42-43

3. Faktor emosional yang dimiliki wanita, di samping menguntungkan juga bisa merugikan. Misalnya dalam pengambilan keputusan, karena ada faktor emosional, maka keputusan yang diambil akan kehilangan rasionalitasnya. Juga dalam memimpin karyawan, muncul elemen-elemen emosional yang mempengaruhi hubungan dengan karyawan pria atau wanita yang tidak rasional lagi.
4. Sifat pandai, cekatan, hemat dalam mengatur keuangan rumah tangga, akan berpengaruh terhadap keuangan perusahaan. Kadang-kadang wanita pengusaha agak sulit dalam mengeluarkan uang dan harga-harga dipasang agak tinggi. Kebiasaan kaum ibu ialah bila mau membeli, ia menawar rendah sekali, tapi bila menjual harga ingin tinggi.

Ada beberapa perbedaan pokok antara bisnis-bisnis yang dikelola wanita dan bisnis-bisnis yang dikelola pria :[10]

1. Umumnya wanita menjalankan tipe-tipe bisnis yang berkala lebih kecil dan pertumbuhannya lebih lambat. Menurut David Silver, hampir 90% bisnis-bisnis wanita di Amerika, wanita sangat berhati-hati dalam berbisnis. Mereka jarang yang berani spekulasi seperti halnya wirausaha pria. Wanita umumnya tidak mau mengambil risiko besar. Hal ini didukung oleh pendapat Alice Brown, seorang pengamat ekonomi, yang mengatakan bahwa wanita lebih memungkinkan untuk menjalankan tipe bisnis yang lebih kecil dibanding pria, dengan jumlah hutang minimal,

[10] Rachmat Pambudy, Wahyu Budi Priatna, *Kewirausahaan*. . . ., hlm. 370-375

overhead cost minimal dan segala sesuatu yang minimal. Namun meskipun kebanyakan wanita menjalankan bisnis-bisnis kecil, pengaruh mereka tidaklah dapat dikatakan kecil.

2. Pengusaha-pengusaha wanita lebih banyak menghadapi kendala dibanding pengusaha pria. Misalnya karena tekanan-tekanan sosial, kewajiban mengasuh anak, persoalan hubungan keluarga dan lain sebagainya. Hal itu menyebabkan wanita tidak bisa mencurahkan waktu sepenuhnya untuk bisnis-bisnis mereka. Bahkan beberapa wanita pemilik bisnis terpaksa harus mengistirahatkan kegiatan dunia bisnis mereka karena terlalu banyaknya persoalan-persoalan keluarga yang harus dihadapi.
3. Umumnya wanita memulai usaha menggunakan separuh dari modal yang biasa digunakan oleh pria. Hal ini menyangkut karakteristik wanita terhadap uang yang senantiasa berhati-hati untuk menghindari kerugian. Hasil survei dari beberapa pengusaha wanita menyatakan bahwa 3 dari 4 pengembangan bisnis mereka memakai uang pribadi. Sementara 38% dari mereka menyatakan bahwa mereka tidak mau memakai kredit bank. Dalam hal ini terlihat bahwa pengusaha wanita lebih memprioritaskan rasa aman. Mereka tidak mau disulitkan oleh permasalahan yang mungkin timbul apabila menggunakan permodalan dari hasil kredit. Selain itu, Cyndi Kaplan, dari hikayat kaum wanita, mereka memang jarang bahkan tidak pernah diikutsertakan dalam pengambilan keputusan yang utama khususnya mengenai keuangan.

4. Kebanyakan jenis bisnis yang dikelola wanita berupa produk-produk ringan atau sektor perdagangan umum. Menurut Ed Nanas, sekitar 80% dari bisnis wanita Amerika Serikat terfokus pada perdagangan *retailer* dan pelayanan *(service).* Namun demikian, pengusaha-pengusaha wanita itu dapat pula mengembangkan bisnisnya keindustrian yang sebelumnya didominasi oleh kaum pria. Misalnya bisnis di bidang pabrikasi, transportasi dan agrikultural (agribisnis dan agroindustri).
5. Banyak bisnis-bisnis wanita yang dikelola oleh pengusaha-pengusaha paruh waktu. Bisnis dijalankan setelah atau di antara waktu mereka bekerja pada sektor formal (pegawai pemerintah) atau setelah pekerjaan rumah tangga mereka selesai. Mengawali bisnis kecil dengan paruh waktu merupakan langkah awal yang baik untuk menjadi seorang pengusaha besar. Para wanita pengusaha paruh waktu dapat masuk dalam sebuah bisnis kecil tanpa harus mengorbankan penghasilan dan pekerjaan yang sudah ada sebelumnya. Salah satu keuntungan yang bisa diambil bila masuk ke dalam bisnis paruh waktu adalah risiko kegagalan yang sangat kecil jika bisnis tersebut menggunakan sistem kerja sama. Kebanyakan di antara wanita pengusaha itu mempunyai tujuan untuk menguji jiwa bisnis mereka dan melihat sampai sejauh mana gagasan-gagasan bisnisnya dapat dijalankan.
6. Bisnis-bisnis kecil wirausaha wanita banyak yang dimulai dari rumah tinggal sebagai basis kantornya. Bisnis yang berbasis di rumah tinggal ini mengalami ‘booming’ hampir di setiap negara, baik di negara maju

maupun negara-negara yang sedang berkembang seperti Indonesia. Munculnya industri-industri rumah tangga dalam berbagai bidang kegiatan usaha selain mampu meningkatkan kesejahteraan hidup para pelakunya juga diakui memberi konstribusi yang tidak sedikit bagi perekonomian negara.

C. Keputusan Wanita menjadi *Entrepreneur*

Sebelum mengambil keputusan terjun ke dalam dunia wirausaha[11], seseorang terlebih dahulu melakukan pertimbangan-pertimbangan. Pengambilan keputusan tersebut tidaklah selalu mudah, bahkan dapat menimbulkan konflik dengan dirinya sendiri atau orang lain bahkan dengan keluarga.

> Moore yang dikutip oleh Rambat Lupiyoadi mengatakan bahwa pengambilan keputusan adalah perpaduan dari kegiatan berpikir, memilih dan bertindak.[12]
>
> Kemudian Mac Crimmon dalam Djoealin yang dikutip oleh Rambat Lupiyoadi menambahkan bahwa pengambilan keputusan adalah suatu proses berpikir dan bertindak yang bermuara pada pemilihan perilaku tertentu sesuai dengan keputusan yang diambil. Baik Moore maupun McCrimmon menegaskan lagi bahwa suatu pengambilan keputusan dapat mengubah perilaku tindakan seseorang dalam mencapai tujuannya. Jika seseorang mengambil keputusan menjadi wirausaha maka dia akan menyelaraskan tindakan dengan hasil keputusannya. Ini membuktikan bahwa seseorang dapat menjadi wirausaha tanpa harus memiliki faktor genetik (keturunan), namun selama dia rajin dan tekun mendalami keputusannya maka akan menyesuaikan dengan sendirinya. Tentu saja ditambah dukungan dari lingkungan sekitarnya akan sangat membantu.[13]

---

[11] Rambat Lupiyoadi, *Entrepreneurship from Mindset. . . .*, hlm. 27
[12] Rambat Lupiyoadi, *Entrepreneurship from Mindset. . . .*, hlm. 27
[13] Rambat Lupiyoadi, *Entrepreneurship from Mindset. . . .*, hlm. 27

Dalam mengambil keputusan tidak selalu mudah. Faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan menurut Raitman, antara lain :

A --> B

A = *Initial state* atau *existing state,* adalah suatu keadaan dari si pengambil keputusan pada saat sekarang.

B = *Terminal state* atau *desired state,* adalah target atau tujuan yang coba dicapai si pengambil keputusan.

--> = *Transformation* atau *decision alternatives* atau *operators,* adalah proses atau langkah di mana si pengambil keputusan dapat bergerak dari *initial state* ke *terminal state.*

Faktor-faktor yang mempengaruhi proses pengambilan keputusan :[14]

1. Lingkungan keputusan

Suatu lingkungan keputusan bisa terstruktur baik dan buruk, tergantung dari beberapa jauh si pengambil keputusan mengenal keadaannya pada masa sekarang *(initial state),* tujuan-tujuan akan datang yang ingin dicapai *(terminal state)* dan transformasi yang dibutuhkan untuk mencapai keadaan yang diinginkannya. Apabila si pengambil keputusan cukup mengenal *initial state, desired state* dan transformasinya dengan baik, maka dia dihadapkan pada lingkungan keputusan *(decision environment)* yang berstruktur baik *(well structured).* Atau jika si pengambil keputusan tidak cukup mengenal *initial state, desired state* dan transformasinya, maka dia

[14] Rambat Lupiyoadi, *Entrepreneurship from Mindset. . . .*, hlm. 28-29

dihadapkan pada lingkungan keputusan yang berstruktur buruk *(ill structured).*

Ada tiga kondisi lingkungan keputusan yang berstruktur buruk yang mempengaruhi proses pengambilan keputusan :

a. Lingkungan keputusan yang tidak pasti. Dalam keadaan ini si pengambil keputusan dihadapkan pada situasi di mana :
   1) Tidak mengetahui peristiwa-peristiwa yang akan mempengaruhi hasil keputusannya.
   2) Tidak mengetahui hubungan kausal yang terjadi dalam lingkungan keputusan.
   3) Mempunyai kontrol yang sedikit terhadap lingkungan keputusan.
   4) Lingkungan keputusan yang tidak stabil.
b. Lingkungan keputusan yang kompleks. Di sini pengambil keputusan dihadapkan pada situasi-situasi di mana lingkungannya sangat luas, heterogen, abstrak dan saling berhubungan.
c. Lingkungan keputusan yang merupakan situasi konflik. Di sini pengambil keputusan dihadapkan pada situasi-situasi multiperson di mana terjadi interaksi di antaranya, tetapi mempunyai tujuan dan sumber penentuan yang saling berbeda.

2. Faktor-faktor yang berasal dari dalam diri pengambil keputusan

Menurut Taylor dan Dunnete yang dikutip oleh Rambat Lupiyoadi, ada empat atribut psikologis yang mempengaruhi strategi-strategi keputusan :[15]

a. Kemampuan perseptual, yaitu persepsi pengambil keputusan terhadap suatu masalah yang dihadapi akan menentukan derajat ketidakpastian, kompleksitas maupun yang diidentifikasi dari problem tersebut.
b. Ketidakpastian informasi, merupakan kemampuan untuk mengolah informasi dalam hubungan dengan strategi pengambilan keputusan di mana pengambil keputusan dapat menggunakan strategi-strategi di dalam kondisi lingkungan yang tidak pasti, kompleks dan penuh pertentangan.
c. Kecenderungan untuk mengambil risiko, merupakan kecenderungan yang mempengaruhi strategi keputusan yang digunakan untuk menahan karakteristik-karakteristik lingkungan yang mempunyai range yang luas. Dalam situasi pengambil keputusan yang penuh risiko, merasa tidak pasti mengenai hasil dan kemungkinan-kemungkinan kerugian yang terjadi. Kecenderungan ini mengakibatkan perbedaan-perbedaan tingkah laku orang-orang yang mengambil keputusan dalam melakukan aktivitasnya.
d. Tingkat aspirasi. Tingkat aspirasi dari pengambil keputusan mempengaruhi efektivitasnya dalam menggunakan strategi-strategi keputusan di bawah kondisi lingkungan yang bervariasi. Tingkat aspirasi juga mempengaruhi efektivitas dalam mengidentifikasi masalah, mengevaluasi alternatif-aternatif yang akan dipilih dan menentukan tawaran-tawaran pemilihan. Ada tiga kondisi yang mempengaruhi tingkat aspirasi seseorang dalam tugas-tugas pengambilan keputusan yaitu :
   1) Tujuan-tujuan yang spesifik.
   2) Pengalaman masa lalu tentang keberhasilan dan kegagalan.
   3) Penerimaan pengetahuan dari suatu akibat.

[15] Rambat Lupiyoadi, *Entrepreneurship from Mindset. . . .*, hlm. 29

D. Minat

Dalam kehidupan ini kita akan selalu berkomunikasi atau berhubungan[16] dengan orang lain, benda, situasi dan aktivitas-aktivitas yang terdapat di sekitar kita. Dalam berhubungan tersebut kita mungkin bersikap menerima, membiarkan atau menolaknya. Apabila kita menaruh minat, itu berarti kita menyambut atau bersikap positif dalam berhubungan dengan objek atau lingkungan tersebut dengan demikian maka akan cenderung untuk memberi perhatian dan melakukan tindakan lebih lanjut. Secara sederhana minat dapat diartikan sebagai suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang. Dalam batasan tersebut terkandung suatu pengertian bahwa di dalam minat ada pemusatan perhatian subjek, ada usaha (untuk : mendekati/mengetahui/memiliki/menguasai/berhubungan) dari subyek yang dilakukan dengan perasaan senang, ada daya penarik dari objek.

Cukup banyak faktor-faktor yang dapat mempengaruhi timbulnya minat terhadap sesuatu, di mana secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu yang bersumber dari dalam diri individu yang bersangkutan (misal : bobot, umur, jenis kelamin, pengalaman, perasaan mampu, kepribadian) dan yang berasal dari luar mencakup lingkungan keluarga, lingkungan sekolah dan lingkungan masyarakat.

---

[16] Abdul Rahman Shaleh, Muhbib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, (Jakarta : Kencana, 2004), hlm. 262-263

Crow dan Crow yang dikutip oleh Abdul Rahman Shaleh dan Muhbib Abdul Wahab berpendapat ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat, yaitu :[17]

1. Dorongan dari dalam diri individu.
2. Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu.
3. Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi.

E. Motivasi

Motivasi adalah suatu faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu perbuatan atau kegiatan tertentu, sehingga motivasi dapat diartikan sebagai pendorong perilaku seseorang. Motivasi orang melakukan bisnis, wirausaha sering berbeda. Keanekaragaman ini menyebabkan perbedaan dalam perilaku yang berkaitan dengan kebutuhan dan tujuan.[18]

Seseorang memiliki minat berwirausaha karena adanya suatu motif tertentu, yaitu motif berprestasi *(achievement motive).* Motif berprestasi adalah suatu nilai sosial yang menekankan pada hasrat untuk mencapai yang terbaik guna mencapai kepuasan secara pribadi.[19]

Mc. Clelland yang dikutip oleh Tri Siwi Agustina mengelompokkan kebutuhan *(need)* menjadi tiga, yakni :[20]

1. *Need for achievement (n'Ach) : The drive to excel, to achieve in relation to a set of standard, to strive to succeed.*
   Kebutuhan berprestasi wirausaha (n'Ach) terlihat dalam bentuk tindakan untuk melakukan sesuatu yang lebih baik dan lebih efisien dibanding sebelumnya. Hal tersebut dicirikan antara lain :
   a. Ingin mengatasi sendiri kesulitan dan persoalan-persoalan yang timbul pada dirinya.

---

[17] Abdul Rahman Shaleh, Muhbib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar*. . . . hlm. 264-265

[18] R. Heru Kristanto, *Kewirausahaan (Entrepreneurship),* (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2009), hlm. 13

[19] Tri Siwi Agustina, *Kewirausahaan Teori dan Penerapan pada Wirausaha dan UKM di Indonesia*, (Jakarta : Mitra Wacana Media, 2015), hlm. 15

[20] Tri Siwi Agustina, *Kewirausahaan Teori*. . . . hlm. 15-16

b. Selalu memerlukan umpan balik yang segera untuk melihat keberhasilan dan kegagalan.
c. Memiliki tanggung jawab personal yang tinggi.
d. Berani menghadapi risiko dengan penuh perhitungan.
e. Menyukai tantangan dan melihat tantangan secara seimbang.

2. *Need for power (n'Pow) : The need to make other behave in a way that they would not have behaved otherwise.*
   Kebutuhan akan kekuasaan *(n'Pow)* merupakan hasrat untuk memengaruhi, mengendalikan dan menguasai orang lain. Hal tersebut dapat dicirikan dengan keberanian untuk bersaing dan berorientasi pada status.
3. *Need for affiliation (n'Aff) : The desire for friendly and close interpersonal relationship.*
   Kebutuhan berafiliasi dari seorang wirausaha *(n'Aff)* adalah hasrat untuk diterima dan disukai oleh orang lain. Wirausaha yang memiliki motivasi afiliasi yang tinggi lebih menyukai persahabatan, bekerja sama daripada bersaing dengan tidak sehat dan menjaga pengertian/prasangka.

Penelitian yang dilakukan Russel M. Knight yang dikutip oleh Tri Siwi Agustina[21] menyimpulkan bahwa seorang wirausaha utamanya tidak dimotivasi oleh *financial incentive*, tetapi oleh keinginan untuk melepaskan diri dari lingkungan yang tidak sesuai, selain guna menemukan arti baru bagi kehidupan. Faktor-faktor motivasi tersebut adalah

1. *The Foreign Refugee.* Peluang-peluang ekonomi di negara lain yang lebih menguntungkan sering kali mendorong orang untuk meninggalkan negaranya yang tidak stabil secara politis untuk berwirausaha di negara lain.
2. *The Corporate Refugee.* Pekerja-pekerja yang tidak puas dengan lingkungan perusahaannya merasa bahwa kepuasan kerjanya akan meningkat dengan memulai dan menjalankan bisnisnya sendiri.
3. *The Parental (Paternal) Refugee.* Banyak individu yang memperoleh pendidikan dan pengalaman dari bisnis yang dibangun oleh keluarganya sejak ia masih anak-anak. Pada perkembangannya, mereka biasanya akan berusaha untuk mencoba bisnis lain daripada yang selama ini dikerjakan oleh keluarga.
4. *The Feminist Refugee.* Wanita yang merasa telah mendapatkan perlakuan diskriminatif dibandingkan kaum pria, baik dari sistem pendidikan, lingkungan perusahaan, maupun dalam masyarakat, akan berusaha membuktikan bahwa dirinya mampu. Caranya dengan mendirikan sendiri perusahaan.
5. *The Housewife Refugee.* Para ibu rumah tangga yang pada awalnya sibuk mengurus anak dan rumah tangga akan mencoba membantu suaminya

[21] Tri Siwi Agustina, *Kewirausahaan Teori. . . .* hlm. 16-17

dalam hal keuangan untuk mencukupi kebutuhan-kebutuhan yang makin besar saat anak-anak beranjak dewasa.

6. *The Society Refugee.* Anggota masyarakat yang tidak setuju dengan kondisi lingkungannya biasanya akan mencoba menjalankan usaha yang tidak terikat dengan lingkungan yang ada.
7. *The Educational Refugee.* Banyak orang gagal dalam studinya atau mereka yang tidak cocok dengan sistem pendidikan yang ada, menjadi terpacu untuk berwirausaha.

F. Modal

Mengumpulkan uang sebagai modal memulai usaha bisnis yang baru selalu menjadi hal yang menantang bagi para *entrepreneur.* Pasar modal bergerak naik dan turun seiring bursa saham, kondisi ekonomi dan keberuntungan penanam modal. Semua itu membuat pencarian sumber pendanaan menjadi seperti mengendarai *roller coaster.* Padahal di sisi lain, pendanaan modal untuk bisnis cenderung semakin besar. Namun besarnya dana yang diperlukan sangat bervariasi tergantung jenis bisnis dan skala bisnis yang ingin dimulai.[22]

Apabila pendanaan ingin berhasil, maka pada saat mencari modal guna meluncurkan perusahaan, ada tujuh petunjuk yang harus diperhatikan *entrepreneur* sebagai berikut :[23]

1. Memilih sumber modal yang tepat untuk sebuah bisnis dapat menjadi sama pentingnya dengan memilih bentuk kepemilikan yang tepat ataupun memilih lokasi yang tepat. Keputusan ini merupakan keputusan yang akan mempengaruhi sebuah perusahaan sepanjang hidupnya. Jadi,

---

[22] Serian Wijatno, *Pengantar Entrepreneurship,* (Jakarta : PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2009), hlm. 159

[23] Serian Wijatno, *Pengantar Entrepreneurship. . . .* hlm. 159-161

entrepreneur harus mempertimbangkan dengan benar pilihan mereka sebelum memilih sumber pendanaan tertentu.

2. Uang tersebut ada di luar sana, kuncinya adalah mengetahui ke mana kita harus memandang. *Entrepreneur* harus memahami berbagai sumber dana yang tepat untuk berbagai jenis usaha dan berbagai jenis tahapan pertumbuhan perusahaan serta mempelajari bagaimana penggunaan sumber dana tersebut agar dapat meraih kesuksesan. Semua hal ini harus dilakukan terlebih dahulu sebelum *entrepreneur* menetapkan untuk mencari dana bagi usaha mereka.
3. Mencari dana membutuhkan waktu dan tenaga. Terkadang para *entrepreneur* terkejut dengan tenaga dan waktu yang dibutuhkan untuk mengumpulkan modal bagi pemenuhan kebutuhan bisnis mereka. Di dalam proses tersebut tercakup banyak jalan keluar yang nampak menjanjikan namun berubah menjadi jalan buntu. Pertemuan-pertemuan dan berbagai presentasi kepada banyak investor yang potensial dapat memandatkan waktu yang dibutuhkan untuk mengelola perusahaan yang baru berkembang.
4. Kreativitas berperan. Untuk menemukan sumber pendanaan bagi kebutuhan bisnis mereka, para *entrepreneur* harus mengusahakan berbagai cara yang kreatif untuk menarik perhatian sumber pendanaan sebagaimana yang mereka lakukan untuk membangkitkan ide-ide untuk produk dan jasa mereka.

5. Internet merupakan sumber informasi yang luas tentang pendanaan. Berbagai situs menawarkan berbagai sumber pendanaan bagi *entrepreneur.* Secara khusus bagi mereka yang mencari jumlah uang yang relatif kecil. Internet juga dapat menyediakan cara yang murah dan nyaman bagi para *entrepreneur* untuk menampilkan rencana bisnis mereka kepada investor yang potensial di berbagai belahan dunia. Saat mencari sumber pendanaan, *entrepreneur* jangan sampai tidak memperhitungkan alat yang sangat berguna ini.
6. Bersiaplah dengan teliti dan seksama sebelum mendekati investor yang potensial. *Entrepreneur* harus siap untuk membawakan ide bisnis mereka kepada para investor yang potensial dengan cara yang jelas, ringkas, dan meyakinkan. Semua ini membutuhkan rencana bisnis yang matang dan penjelasan singkat mengenai rencana bisnis dan keunggulan-keunggulan sehingga dapat memenangkan investor atau pemberi modal yang potensial.
7. *Entrepreneur* perlu memperhatikan pentingnya kesesuaian diantara mereka, perusahaan mereka dan sumber dana. *Entrepreneur* seringkali lalai untuk menyesuaikan rencana bisnis mereka dengan kepentingan sumber dana.

Menjadi *entrepreneur* yang berhasil menuntut seseorang untuk menjadi pencari dana yang piawai dan pekerjaan ini merupakan pekerjaan yang menuntut lebih banyak waktu dan tenaga kerja daripada yang dibayangkan sebelumnya. Pada perusahaan yang baru memulai usahanya, pencarian modal dapat menyerap hampir keseluruhan waktu seorang *entrepreneur* dan dapat memakan waktu hingga berbulan-bulan. Ditambah lagi, banyak *entrepreneur* merasakan perlunya untuk mencari modal secara tetap untuk memenuhi kebutuhan perusahaan baru mereka. Tempat di mana *entrepreneur* dapat menemukan sumber modal ini bergantung kepada jenis dan bisnis yang mereka tawarkan dan jumlah uang yang dibutuhkan.[24]

> Modal adalah berbagai jenis kekayaan yang digunakan untuk menghasilkan kekayaan yang lebih besar. Modal dapat berupa berbagai macam benda termasuk uang tunai, inventaris, gedung/bangunan dan peralatan. Zimmerer yang dikutip oleh Serian Wijatno mengatakan[25] bahwa *entrepreneur* membutuhkan tiga jenis modal yang berbeda, sebagai berikut :
>
> 1. Modal Tetap
>
> Modal tetap merupakan modal yang dibutuhkan untuk membeli aset permanen seperti gedung, tanah, komputer dan berbagai peralatan lainnya. Uang yang diinvestasikan untuk aset tetap tidak dapat digunakan keperluan lain. Umumnya dibutuhkan jumlah uang yang sangat besar untuk pembelian aset tetap dan kredit yang digunakan biasanya berjangka panjang. Pemodal atau pemberi modal untuk modal tetap ini mengharapkan bahwa aset yang telah dibeli dapat meningkatkan efisiensi dan keuntungan serta peningkatan aliran dana untuk memastikan pengembalian modal.
>
> 2. Modal Kerja
>
> Modal kerja mewakili dana sementara dalam berbisnis. Modal kerja merupakan modal yang digunakan untuk mendukung kegiatan operasional perusahaan dalam jangka pendek. Kebutuhan akan modal kerja diakibatkan adanya ketidakseimbangan pengeluaran dan pemasukan sehubungan dengan fluktuasi musiman normal. Modal kerja biasanya dibutuhkan untuk membeli inventaris, membayar tagihan, penjualan kredit modal, membayar gaji dan upah karyawan, dan mengurus hal-hal yang tidak terduga. Pemodal atau

---

[24] Serian Wijatno, *Pengantar Entrepreneurship*. . . . hlm. 162
[25] Serian Wijatno, *Pengantar Entrepreneurship*. . . . hlm. 162-163

pemberi modal untuk modal kerja mengharapkan modal tersebut dapat menghasilkan aliran dana yang lebih tinggi untuk memastikan pengembalian modal di akhir, siklus produksi ataupun siklus penjualan.

3. Modal untuk Berkembang

Modal berkembang merupakan modal yang diperlukan untuk mendanai perkembangan sebuah perusahaan. Misalnya sebuah perusahaan produksi *flash disk* untuk komputer berkembang secara pesat. Di tengah semakin banyaknya permintaan produksi, bisnis yang berkembang ini membutuhkan sejumlah dana untuk meningkatkan ukuran pabrik, memperluas penjualan dan membeli semakin banyak perlengkapan dan peralatan. Pada saat perluasan terjadi dengan cepat seperti inilah, modal berkembang suatu perusahaan dibutuhkan. Sama seperti pemberi modal tetap, pemberi modal berkembang mengharapkan dana tersebut dapat meningkatkan keuntungan perusahaan yang pada akhirnya menjamin pengembalian modal.

Modal usaha yang dapat digunakan untuk modal membuka usaha, menjalankan operasional sehari-hari dan melakukan perluasan usaha. Modal usaha dapat diperoleh dari berbagai macam cara, yaitu :[26]

1. Dana yang dimiliki sendiri

Dana sendiri yang digunakan dapat berasal dari tabungan atau deposito, menjual barang yang dimiliki dan tidak pernah dipergunakan lagi dan menagih dana yang dipinjamkan kepada pihak lain.

2. Menggadaikan barang yang dimiliki

Untuk mendapatkan dana yang diperlukan, pemula usaha dapat menggadaikan barang yaitu menggunakan dana yang diinginkan dengan cara menyerahkan barang yang dimiliki, dan akan ditebus kemudian dengan jasa atas menggadaikan barang tersebut. Selama uang dipergunakan, penggadai wajib membayar bunga. Barang yang bisa digadaikan yaitu perhiasan, alat-alat rumah tangga dan elektronik hingga kendaraan bermotor.

[26] Tri Siwi Agustina, *Kewirausahaan Teori dan Penerapan* . . . .,hlm. 58-63

Tempat menggadaikan barang dapat dilakukan di pegadaian informal atau pegadaian formal. Pegadaian informal adalah usaha rumah tangga yang menerima gadaian barang dari masyarakat lingkungan sekitar. Usaha ini tidak memiliki izin, si pemilik usaha semata-mata bermaksud membantu orang yang memerlukan dana. Penilaian atas barang yang digadaikan sangat tergantung dari hasil negoisasi antara pemilik barang dengan penerima gadai. Biasanya dana yang dibutuhkan tidak terlalu besar. Dalam mendapatkan dana dengan metode gadai informal maka sangat diperlukan hubungan baik dengan si penerima/pengusaha gadai.

3. Mendanai usaha dengan pinjaman

Pinjaman dapat berbagai sumber, yaitu : keluarga terdekat, teman terdekat, meminjam kepada lembaga non formal di dekat rumah, melakukan penarikan dana melalui kartu kredit yang dimiliki, meminjam dari bank yang dikenal dengan kredit tanpa agunan.

Meminjam melalui keluarga maupun teman terdekat relatif mudah namun juga rentan terjadi masalah di kemudian hari. Terutama apabila pembayaran tidak lancar maka hubungan kekeluargaan dan pertemanan menjadi terganggu.

Melakukan pinjaman dana kepada lembaga non-formal di dekat rumah umumya menuntun adanya jaminan dan disertai dengan bunga yang disertai oleh kedua belah pihak.

Mendapat dana pinjaman melalui kartu kredit yang dimiliki. Untuk mendapatkannya, peminjam harus terlebih dahulu memiliki kartu kredit.

Penarikan dana dapat dilakukan di ATM atau melakukan pembelian bahan baku untuk usaha dengan kartu kredit tersebut. Perlu diperhatikan sebelum menggunakan kartu kredit adalah bunga yang dibayarkan serta biaya-biayanya.

Meminjam dari bank yang dikenal kredit tanpa agunan. Saat ini banyak bank yang menawarkan pinjaman tanpa agunan karena adanya peraturan pemerintah yang mewajibkannya. Agar dapat diperoleh dana dengan kredit tanpa agunan, perlu disiasati dengan cerdik untuk mendapatkannya, diantaranya adalah pemilihan pihak yang ditunjuk sebagai pihak yang nantinya akan dimintai referensi dari si peminjam.

4. Menggunakan kekuatan pemasok

Pemasok *(supplier)* adalah sebuah usaha yang menghasilkan produk baik bahan jadi maupun bahan setengah jadi yang dipergunakan pihak lain menjadi bahan baku untuk menghasilkan produk jadi maupun setengah jadi.

Pemasok dapat membantu dalam hal pendanaan dengan tiga cara, yaitu : membeli dengan tunai, membeli dengan kredit, dan membeli dengan pembayaran di kemudian hari.

Cara yang pertama tidak memiliki risiko, pemasok tinggal mempersiapkan produk dan melayani pengaduan *(complain)* apabila ada produk yang tidak bagus. Cara kedua, pemasok menawarkan kemudahan untuk mendapatkan barang melalui kredit perdagangan, artinya pembeli membayar produk yang dibeli dengan mengangsur beberapa kali. Cara ketiga, membeli dengan pembayaran di kemudian hari, artinya pembelian tidak

disertai dengan pembayaran tunai maupun angsuran, namun produsen akan menagih pada beberapa waktu kemudian.

5. Kemitraan

Bermitra dalam berusaha adalah melakukan atau menjalankan bisnis dengan bekerja sama dengan pihak lain dalam bentuk modal maupun pengembangan bisnisnya. Pada umumnya orang melakukan mitra karena adanya kecocokan antar pengusaha tersebut.

Bermitra pada awalnya mendirikan perusahaan dapat dibedakan menjadi beberapa kelompok, yaitu *pertama,* bermitra karena kekurangan modal sehingga pihak lain hanya memberikan modal usaha. Pengusaha yang mengajak bermitra mengerjakan seluruh proses bisnis, mulai dari mencari bahan baku, mengolah hingga melakukan penjualan serta mengurusi administrasinya. Pihak yang diajak bermitra hanya mendapatkan laporan dan keuntungan yang dijanjikan. Pengusaha memberikan laporan secara berkala sesuai kesepakatan. *Kedua,* bermitra dengan pihak lain dengan kondisi si pencetus ide duduk sama rendah dan berdiri sama tinggi. *Ketiga,* bermitra dengan dana dan semua administrasi dari pihak lain, tetapi seluruh pekerjaan dilakukan pencetus ide. Sebagai imbalannya, si pencetus ide akan memperoleh upah dan *profit sharing.*

Untuk dapat menjalankan kemitraan dengan baik, maka masing-masing pihak harus sudah mengenal baik calon mitranya serta membutuhkan beberapa hal seperti kompromi, komitmen dan konsistensi, fleksibilitas,

keterbukaan, keadilan, kejujuran mengingat kemitraan tidak terlepas menimbulkan konflik.

6. Mengajukan pinjaman dana ke Bank

Pemenuhan kebutuhan modal dapat dilakukan dengan mengajukan pinjaman modal kepada Bank. Bank sebagai lembaga yang menampung dan mengelola dana pihak ketiga bank umum memperoleh penghasilan utamanya dari penyakuran kredit dari para debitor (baik perorangan maupun perusahaan). Kredit yang diberikan dapat berupa modal kerja maupun kredit investasi.

Kredit modal kerja diberikan bank kepada perusahaan selaku debitor untuk menambah modal kerja. Kredit investasi diberikan oleh bank kepada perusahaan untuk digunakan melakukan investasi dengan membeli barang-barang modal *(capital goods).*

7. Mengajukan pinjaman ke Koperasi

Pengusaha dapat memperoleh pinjaman dari koperasi untuk mengembangkan usaha atau memulai usaha. Sebelum mengajukan dana untuk memulai usaha, pengusaha harus menjadi anggota koperasi terlebih dahulu. Koperasi akan memberikan pinjaman kepada anggotanya setelah anggota tersebut tercatat sebagai anggota selama periode tertentu tergantung dari Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga koperasi yang bersangkutan.

Setiap anggota wajib untuk menyetorkan dana ke koperasi, yaitu *pertama,* simpanan pokok yaitu simpanan yang disetor oleh setiap anggota

dan besarnya sama untuk setiap anggota. *Kedua,* simpanan wajib yaitu simpanan dari anggota koperasi yang disetor anggota kepada koperasi setiap bulannya dan besarnya tergantung keinginan anggotanya melakukan simpanan kepada koperasi yang bersangkutan. Simpanan pokok dan simpanan wajib tidak dapat diambil oleh anggota selama anggota tersebut menjadi anggota koperasi yang bersangkutan. Kedua jenis simpanan merupakan jaminan kepada koperasi apabila anggota melakukan pinjaman kepada koperasi.

Di samping kedua simpanan tersebut di atas, *ketiga* adalah simpanan sukarela. Besaran simpanan ini tergantung pada kemampuan anggota koperasi dan bebas diambil sesuai keinginan anggota. Atas seluruh simpanan yang telah disetor oleh anggota koperasi maka anggota koperasi akan memperolah imbalan jasa yang disebut dengan Sisa Hasil Usaha (SHU).

Terdapat koperasi yang memiliki kebijakan untuk memberikan pinjaman kepada orang yang tidak tercatat sebagai anggota. Namun tentunya, persyaratan yang diajukan oleh Koperasi kepada bukan anggota jauh lebih ketat daripada anggora koperasi.

8. Memperoleh pinjaman dana melalui Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL)

Berdasarkan keputusan Menteri BUMN No. Kep 236/MBU/2003, salah satu tujuan pendirian BUMN adalah turut aktif memberikan bimbingan dan bantuan kepada pengusaha golongan ekonomi lemah, koperasi dan masyarakat. Dalam rangka memenuhi tujuan tersebut BUMN dapat

menyisihkan sebagian laba bersihnya untuk keperluan pembinaan usaha kecil/koperasi serta pembinaan masyarakat sekitar BUMN.

Bentuk pembinaan dan pengembangan usaha kecil oleh BUMN adalah

a. Pemberian pinjaman modal kerja untuk modal kerja dan pembelian barang modal untuk peningkatan produksi dan penjualan.
b. Hibah untuk membiayai pendidikan, pelatihan, pemagangan, pemasaran, promosi dan hal lain-lain yang menyangkut peningkatan produktivitas mitra binaan serta untuk pengkajian/penelitian.

G. Pemberdayaan Diri

Pemberdayaan potensi diri dalam wirausaha pada dasarnya[27] menempatkan diri kita pada posisi yang tepat. Manusia akan maju justru apabila ia mampu bermasyarakat, tetapi dalam wirausaha kemajuan maupun perkembangan seseorang harus berkeseimbangan seutuhnya, artinya kapan ia harus sendiri dan mandiri, kapan ia harus berada di tengah lingkungan tertentu. Karena itu, pemberdayaan potensi dirinya juga harus seutuhnya yaitu berkesinambungan. Dan usaha yang diridai Tuhan ialah usaha yang berkesinambungan guna memenuhi kebutuhan jasmani dan rohani, material dan spiritual dunia dan akhirat. Adapun dalam berwirausaha terdapat tuntutan keseimbangan antara dirinya sebagai anggota masyarakat.

---

[27] Yuyun Suryana, Kartib Bayu, *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*, (Jakarta : Kencana, 2011), hlm. 88

Menempatkan diri pada posisi yang tepat sebagai implementasi pemberdayaan diri, dimaksudkan untuk memperjelas posisi sebagai individu yang memiliki posisinya sebagai anggota masyarakat yang memperoleh wawasan/pemahaman yang berasal dari penularan wawasan orang lain sesama anggota masyarakat.

Pemberdayaan diri atau dalam bahasa yang lazim sehari-hari disebutkan memanfaatkan potensi diri dalam wirausaha, pada ujungnya bertumpu pada resep yang mampu menghasilkan seperangkat wawasan dengan membaca agar memperoleh banyak wawasan atau pemahaman, sedangkan bergaul untuk mendapatkan sejumlah relasi, mitra usaha, konsumen ataupun pelanggan yang memang dibutuhkan dalam rangka pemberdayaan potensi diri kita. Kedua resep (membaca dan bergaul) itu syaratnya tidak mengenal fanatismem, dalam pengertian membaca atau mempelajari ilmu bidang apa saja, bergaul pun tidak fanatik pada kalangan tertentu saja, harus mau dan mampu bergaul dengan siapa saja mengingat konsumen usaha kita juga bukan dari kalangan tertentu, melainkan semua kalangan.[28]

[28] Yuyun Suryana, Kartib Bayu, *Kewirausahaan. . . .* hlm. 89

H. Kemandirian

Seseorang dikatakan “mandiri” apabila orang tersebut dapat melakukan keinginan dengan baik tanpa adanya ketergantungan pihak lain dalam mengambil keputusan atau bertindak, termasuk mencukupi kebutuhan hidupnya, tanpa adanya ketergantungan dengan pihak lain. Kemandirian merupakan sifat mutlak yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan. Pada prinsipnya seorang wirausahawan harus memiliki sikap mandiri dalam memenuhi kegiatan usahanya.[29]

Kemandirian merupakan sikap yang memungkinkan seseorang untuk bertindak bebas, melakukan sesuatu atas dorongan sendiri dan kemampuan mengatur diri sendiri, sesuai dengan hak dan kewajiban sehingga dapat menyelesaikan sendiri masalah-masalah yang dihadapi tanpa meminta bantuan atau tergantung dari orang lain dan dapat bertanggung jawab terhadap segala keputusan yang telah diambil melalui berbagai pertimbangan sebelumnya.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi kemandirian menurut Masrun yang dikutip oleh Feri Tjahjono, yaitu :[30]

1. Usia

   Pengaruh dari orang lain akan berkurang secara perlahan-lahan pada saat anak menginjak usia lebih tinggi. Pada usia remaja mereka lebih berorientasi internal, karena percaya bahwa peristiwa-peristiwa dalam hidupnya ditentukan oleh tindakannya sendiri. Anak-anak akan lebih tergantung pada orang tuanya, tetapi ketergantungan itu lambat laun akan berkurang sesuai dengan tambahnya usia.

2. Jenis kelamin

   Keinginan untuk berdiri sendiri dan mewujudkan dirinya sendiri merupakan kecenderungan yang ada pada setiap remaja. Perbedaan sifat-sifat yang dimiliki oleh pria dan wanita disebabkan oleh perbedaan pribadi individu yang diberikan pada anak pria dan wanita. Dan perbedaan jasmani

---

[29] Cholil Uman, Taudlikhul Afkar, *Modul Kewirausahaan. . .* hlm. 30

[30] Feri Tjahjono, *Mandiri*, (Yogyakarta : RELASI INTI MEDIA, 2017), hlm. 3-4

yang menyolok antara pria dan wanita secara psikis menyebabkan orang beranggapan bahwa perbedaan kemandirian antara pria dan wanita.

3. Konsep diri

Konsep diri yang positif mendukung adanya perasaan yang kompeten pada individu untuk menentukan langkah yang diambil. Bagaimana individu tersebut memandang dan menilai keseluruhan dirinya atau menentukan sejauh mana pribadi individualnya. Mereka yang memandang dan menilai dirinya mampu, cenderung memiliki kemandirian dan sebaliknya mereka yang memandang dan menilai dirinya sendiri kurang atau cenderung menggantungkan dirinya pada orang lain.

4. Pendidikan

Semakin bertambahnya pengetahuan yang dimiliki oleh seseorang, kemungkinan untuk mencoba sesuatu baru semakin besar, sehingga orang akan lebih kreatif dan memiliki kemampuan. Dengan belajar seseorang dapat mewujudkan dirinya sendiri sehingga orang memiliki keinginan sesuatu secara tepat tanpa tergantung dengan orang lain.

5. Keluarga

Orang tua mempunyai peranan yang sangat penting dalam melatarkan dasar-dasar kepribadian seorang anak, demikian pula dalam pembentukan kemandirian pada diri seseorang.

6. Interaksi sosial

Kemampuan remaja dalam berinteraksi dengan lingkungan sosial serta mampu melakukan penyesuaian diri dengan baik akan mendukung perilaku remaja yang bertanggung jawab, mempunyai perasaan aman dan mampu menyelesaikan segala permasalahan yang dihadapi dengan baik tidak mudah menyerah akan mendukung untuk berperilaku mandiri.

I. Informasi Teknologi

Menurut Cut Erika Ananda Fatimah[31], perubahan yang terjadi tidak hanya dalam tatanan gender, bahwasannya wanita memiliki kemampuan dalam berwirausaha, tetapi juga wanita dapat merupakan agen perubahan, melalui teknologi. Teknologi yang saat ini berkembang dengan pesatnya dapat membantu wanita dalam memudahkan menjalankan bisnisnya. Terutama wanita yang ingin berwirausaha namun tidak ingin meninggalkan keluarganya terlalu lama, dengan menggunakan teknologi dapat menjadi pilihan yang tepat. Perkembangan media sosial dan kecanggihan teknologi dapat menjadi salah satu faktor yang mendorong wanita dalam menjadi wirausaha. Akhirnya, inovasi dalam bisnis melalui Informasi Komunikasi (TIK) memainkan peran penting dalam mendukung *entrepreneur* wanita di

[31] Cut Erika Ananda Fatimah, "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Wanita Muslim di Wilayah Tanggerang Selatan Berwirausaha", Jurnal Bisnis dan Manajemen, Vol. 5, No.2, Oktober 2015 : 223 – 243

bisnis dengan memperoleh struktur biaya rendah dan mencapai hasil yang lebih tinggi per pelanggan.

Manfaat informasi teknologi dalam bisnis :[32]

1. Pertukaran informasi, diskusi bisnis melalui sambungan *online*, meningkatkan kontak secara lancar dan efisien dengan orang lain, penjualan barang dan jasa melalui *online* dan menandatangani kontrak *online.*
2. Bagi para akuntan, manfaat internet sangat besar untuk membantu kinerja akuntan perusahaan dalam menganalisis keuntungan yang diperoleh perusahaan melalui infrastruktur telekomunikasi.
3. Bagi para ahli keuangan, terutama manajer keuangan, internet bermanfaat untuk mentransfer dan menerima dana transaksi, lengkap dengan menggunakan jasa *Emotional Freedom Techniues* (EFT).
4. Untuk pemasaran, telekomunikasi modern membuka saluran informasi yang sangat besar bagi pimpinan suatu organisasi dan menyusun strategi pemasaran.
5. Untuk manajemen produksi dan operasional, TI sangat membantu membuka hubungan antara pelanggan dengan fungsi produksi secara langsung, juga dengan bagian operasi agar dapat menyusun strategi baru meningkatkan produksi.
6. Bagi manajer sumber daya manusia, para manajer SDM dapat memanfaatkan jaringan secara ekstensif untuk mengekspos pekerjaan

[32] Alo Liliweri, *Sosiologi & Komunikasi Organisasi*, (Jakarta : PT Bumi Aksara, 2014), hlm. 428

mereka secara terbuka, baik kepada pihak internal maupun eksternal, membuka kesempatan akses bagi banyak orang dengan organisasi dan lain-lain.

J. Lingkungan Keluarga

Lingkungan keluarga adalah kelompok masyarakat terkecil yang terdiri dari ayah, ibu, anak dan anggota keluarga yang lain. Keluarga merupakan peletak dasar bagi pertumbuhan dan perkembangan anak, di sinilah yang memberikan pengaruh awal terhadap terbentuknya kepribadian. Rasa tanggung jawab dan kreativitas dapat ditumbuhkan sedini mungkin sejak anak mulai berinteraksi dengan orang dewasa. Minat berwirausaha akan terbentuk apabila keluarga memberikan pengaruh positif terhadap minat tersebut, karena sikap dan aktifitas sesama anggota keluarga saling mempengaruhi baik secara langsung maupun tidak langsung.[33]

Pada umumnya orang tua bercita-cita agar anak cucunya kelak dapat hidup bahagia dan sejahtera. Mereka menghendaki suatu kehidupan yang lebih layak, lebih baik dan lebih maju dari kehidupan yang dialami oleh para orang tua mereka. Harapan orang tua mengenai kesejahteraan hidup anak cucu memang sangat besar, bahkan tidak ada seorang pun yang menghendaki anak-anaknya hidup kurang layak. Namun demikian, tidak semua orang tua mengerti dan mau

[33] Edy Dwi Kurniati, *Kewirausahaan Industri,* (Yogyakarta : DEEPUBLISH, 2015), hlm. 72

berperan langsung dalam pendidikan anak-anaknya dalam rangka mewujudkan harapan dan cita-cita mereka.[34]

Sebenarnya lingkungan keluarga mempunyai andil yang sangat besar dalam mempersiapkan anak-anak menjadi seorang wirausahawan di masa yang akan datang. Keluargalah yang mula-mula bertanggung jawab atas pendidikan anak-anak, sehingga keluarga dapat dikatakan sebagai peletak dasar bagi pola perilaku serta perkembangan pribadi anak. Dalam kehidupan masyarakat, banyak dijumpai orang tua yang melepaskan tanggung jawab untuk mendidik dan mempersiapkan kehidupan anak mereka di masa depan. Sebagai contoh, tidak sedikit orang tua yang mempercayakan pendidikan serta pemeliharaan anak-anaknya kepada saudaranya, keluarga lain, bahkan dititipkan pada panti asuhan. Perbuatan itu dilakukan dengan alasan orang tua memiliki kesibukan. Selain itu, kemampuan dan waktu untuk mendidik anak terbatas. Perlakuan semacam itu dilatarbelakangi beberapa faktor, antara lain pendidikan, wawasan, latar belakang kehidupan dan pandangan orang tua terhadap dunia pendidikan serta faktor-faktor lain.

Pesatnya kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi berakibat semakin kompleksnya persoalan-persoalan dan tuntutan hidup yang dihadapi keluarga dan masyarakat. Dalam keadaan demikian, para individu perlu lebih banyak belajar dan mengerti bahwa hal-hal yang harus dipelajari juga semakin banyak dan kompleks.

---

[34] Sirod Hantoro, *Kiat Sukses Berwirausaha,* (Yogyakarta : ADICITA KARYA NUSA, 2005), hlm. 22

Barangkali dalam batas-batas tertentu, orang tua masih diharuskan berperan sesuai dengan kemampuannya untuk mendidik anak agar menjadi anak yang percaya diri. Pendidikan mempunyai arti penting bagi pertumbuhan dan perkembangan anak. Di sinilah posisi penting orang tua atau keluarga dalam mendidik anak. Orang tua seyogianya tidak melepas tanggung jawab mendidik anak, terlebih sewaktu mereka masih anak-anak hingga usia remaja. Agar orang tua dapat berperan aktif dalam mempersiapkan manusia-manusia pekerja yang kreatif, maka salah satu hal yang harus dimiliki para orang tua adalah jiwa wirausaha.[35]

Ada orang tua yang memiliki kecenderungan untuk memajukan anaknya dengan alasan rasa kasih sayang yang mendalam, sehingga tidak menyadari adanya kemungkinan yang kurang menguntungkan pada diri anak. Perlakuan semacam ini akan menumbuhkan sifat ketergantungan sehingga anak tumbuh kurang percaya diri.

Sikap otoriter orang tua dalam memimpin anggota keluarga dapat berakibat kurang menguntungkan bagi anak di masa yang akan datang, terutama dalam perkembangan pribadinya. Perlakuan orang tua yang suka memperlakukan anak dalam bentuk kekerasan, paksaan serta ancaman akan menjadikan anak kurang berdikari atau percaya diri dan akan menimbulkan suasana tegang, panik, tidak aman, ketakutan serta serba salah. Suasana seperti ini mengurangi keberanian anak untuk berinisiatif dan berkreasi, serta anak akan bersifat apatis. Hal ini akan menghambat perkembangan pribadi secara maksimal. Karena terlalu

---

[35] Sirod Hantoro, *Kiat Sukses*, . . . hlm. 22

biasa diatur, maka anak akan cenderung suka menunggu prakarsa dan kebijaksanaan orang lain. Sifat-sifat anak semacam itu dapat menghambat pertumbuhannya menjadi manusia wirausaha di masa yang akan datang.

Sikap masa bodoh dari pihak orang tua juga dapat berakibat negatif terhadap perkembangan jiwa anak. Orang tua yang membiarkan anak berbuat sesuka hati tanpa pengawasan dan bimbingan sebenarnya salah. Memang masing-masing anak telah memiliki bekal pembawaan yang baik untuk berkembang sesuai dengan sifat kodrati anak itu sendiri, namun perlu diingat bahwa anak tidak lepas dari lingkungannya. Lingkungan anak dapat menolong, tetapi dapat pula merusak perkembangannya. Anak yang lepas dari pengawasan orang tua akan cenderung menjadi agresif dalam keinginan maupun tingkah lakunya. Dalam usianya yang masih muda, intelektualitas atau penalarannya belum banyak berfungsi. Akibatnya, anak yang belum mampu memilih tujuan yang benar akan mengalami perkembangan yang salah. Hal ini kurang menguntungkan bagi perkembangan pribadi anak pada waktu-waktu selanjutnya.[36]

Cita-cita orang tua mengenai kehidupan anak di masa yang akan datang, seperti agar kelak anaknya menjadi pegawai negeri, juga dapat mengganggu perkembangan pribadi anak yang bersangkutan. Hal ini karena orang tua cenderung lengah dan merasa kurang perlu untuk mempersiapkan anaknya menjadi wirausahawan. Orang tua seperti itu akan sepenuhnya menyerahkan pendidikan anak kepada sekolah. Di lain pihak, orang tua yang bercita-cita agar kelak anaknya menjadi priyayi yang terhormat menjadi lemah dan kurang

---

[36] Sirod Hantoro, *Kiat Sukses*, . . . hlm. 23

menyadari akan kemungkinan nasib yang diderita oleh anaknya di masa depan. Orang tua ini cenderung membiarkan anak untuk tidak belajar bekerja membantu orang tua, anak tidak diajari mengerjakan berbagai pekerjaan rumah tangga, pekerjaan-pekerjaan usaha, apalagi pekerjaan kasar. Sejak kecil anak diberi kesan bahwa membiasakan anak tidak bekerja akan memupuk sifat malasnya dan sifat malas akan menghambat pertumbuhan anak untuk menjadi manusia wirausaha.[37]

Selain itu, dalam mengambil keputusan berwirausaha itu ada bermacam-macam sesuai dengan situasi dan kondisi yang ada. Namun, secara garis besar, ada dua macam pilihan yang dapat diambil, yaitu :[38]

1. Meneruskan usaha orang tua

   Secara psikologis anak akan mempunyai *mindset*, bahwa dengan meneruskan usaha orang tua maka anak akan tetap berada di bawah bayang-bayang orang tua. Namun, seiring dengan dijalankannya usaha tersebut, sebaiknya anak mengubah *mindset* itu. Anak justru harus menanamkan *mindset* baru, bahwa dengan masuknya ke dalam usaha orang tua, akan mampu memberikan penyegaran dan kemajuan bagi usaha tersebut. Sekedar mempertahankan usaha tersebut tidaklah cukup. Dengan segenap ilmu dan pengetahuan yang anak miliki, maka ditantang untuk dapat lebih mengembangkan usaha milik orang tua yang notabene milik anak juga.

2. Membuka usaha sendiri

   Di sini tentu anak harus dapat memberikan alasan yang logis dan masuk akal kepada orang tua mengenai penolakan untuk melanjutkan bisnis

---

[37] Sirod Hantoro, *Kiat Sukses Berwirausaha,* (Yogyakarta : ADICITA KARYA NUSA, 2005), hlm. 22-23

[38] Pietra Sarosa, *Kiat Praktis Membuka Usaha. . . .*hlm. 84-85

mereka. Dengan penjelasan yang masuk akal, kemungkinan besar orang tua dapat memahaminya.

Dalam hal ini sangat disarankan untuk tidak lepas tangan sama sekali terhadap bisnis orang tua. Setidaknya harus paham mengenai mekanisme kontrol misalnya kontrol keuangan dari bisnis tersebut. Karena nantinya bisnis keluarga ini juga akan menjadi milik anak setelah orang tua tiada. Sekalipun dapat menyerahkan pengelolaannya sehari-hari pada seorang profesional, anak tetap harus memahami aspek kontrolnya supaya dapat mengontrol kinerja para profesional tersebut.

K. Kewirausahaan dalam Pandangan Islam

Islam sebagai agama yang sempurna memberikan tuntunan kepada[39] umatnya bagaimana cara mencari rizki dan karunia Allah untuk memenuhi kebutuhan hidup. Banyak cara yang bisa dilakukan dalam mencari rizki salah satunya adalah berwirausaha.

Berwirausaha berarti bekerja secara mandiri, sungguh-sungguh tanpa banyak menggantungkan dari orang lain sehingga memperoleh hasil sesuai dengan yang diharapkan. Wirausaha merupakan pilihan pekerjaan para nabi dan utusan Allah termasuk pekerjaan yang dipilih oleh rasulullah SAW.

Wirausaha atau *entrepreneurship* merupakan sebuah pekerjaan yang lebih banyak mengedepankan pemberdayaan seluruh potensi yang dimiliki seseorang, salah satu potensi tersebut adalah potensi akal untuk berfikir dan potensi anggota

[39] Cholil Uman, Taudlikhul Afkar, *Modul Kewirausahaan. . .* hlm. 42

tubuh lainnya untuk berkreasi, disamping pemberdayaan waktu yang diberikan Allah sehari semalam 24 jam. Pemberdayaan seluruh potensi yang dimiliki seseorang dan pemberdayaan waktu benar-benar diperintahkan Allah dan rasulnya sebagaimana yang tersebutkan dalam alquran dan hadis. Dengan demikian *entrepreneurship* dalam Islam menjadi bagian dari ajaran Islam yang tidak dapat dipisahkan dari kehidupan manusia dalam kaitannya dengan usaha untuk memenuhi kebutuhan hidup.[40]

1. Kedudukan *Entrepreneurship* atau Kewirausahaan dalam Islam

Sistematika ajaran Islam terdiri dari aqidah, ibadah atau syari'ah dan akhlak. Ketiga ajaran tersebut menjadi satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan. Ibaratnya karena iman orang mau mengerjakan shalat dan agar shalatnya diterima oleh Allah maka harus dikerjakan dengan ikhlas. Iman membicarakan tentang keyakinan yang mendasari setiap amalan, sedangkan ibadah atau syariah membicarakan tentang undang-undang, hukum dan aturan dalam beribadah dan bermuamalah, adapun akhlak membicarakan tentang tata krama, etika, adab bagaimana beribadah dan bermuamalah yang baik dan benar menurut tuntunan ajaran Islam.[41]

Apabila *entrepreneurship* dikaitkan dengan tiga ajaran tersebut maka setidak-tidaknya ada dua ajaran Islam yang masih ada kaitannya dengan *entrepreneurship* yaitu ibadah atau syari'ah dan akhlak. Dalam ibadah atau syari'ah salah satu materi yang dibicarakan adalah muamalah hubungan antar

[40] Cholil Uman, Taudlikhul Afkar, *Modul Kewirausahaan. . .* hlm. 43
[41] Cholil Uman, Taudlikhul Afkar, *Modul Kewirausahaan. . .* hlm. 44

sesama manusia dalam rangka memenuhi kebutuhan hidupnya. Dalam muamalah tersebut terdapat jual beli, sewa menyewa, pinjam meminjam, kerjasama di bidang ekonomi dan sebagainya. Semua yang tersebut dalam muamalah ada hubungannya dengan *entrepreneurship* atau kewirausahaan, bahkan dalam sebuah hadis secara tegas dinyatakan bahwa berwiraswasta dan jual beli yang baik termasuk pekerjaan yang baik.

Entrepreneurship atau kewirausahaan juga ada hubungannya dengan akhlak. Akhlak ruang lingkupnya meliputi akhlak kepada Allah, akhlak kepada sesama manusia dan akhlak kepada lingkungan alam (flora dan fauna). Akhlak dikelompokkan menjadi dua yaitu akhlak baik dan akhlak buruk. Akhlak baik atau terpuji cabangnya banyak sekali salah satunya adalah kreatif, produktif dan inovatif. Ketiga akhlak terpuji tersebut merupakan jiwa dan rohnya *entrepreneurship* artinya seorang *entrepreneur* atau wirausahawan yang sukses pasti mempunyai tiga sifat dan sikap tersebut. Dengan demikian jelaslah bahwa *entrepreneurship* mempunyai kedudukan yang sangat penting dalam Islam, bahkan dalam sebuah hadis dinyatakan bahwa Allah SWT mencintai seorang hamba yang kreatif, produktif dan inovatif.[42]

[42] Cholil Uman, Taudlikhul Afkar, *Modul Kewirausahaan*. . . hlm. 45

2. Ayat al-Qur'an yang Berkaitan dengan *Entrepreneurship*

Ada beberapa ayat al-Qur'an yang bisa dijadikan sebagai dasar dalam membicarakan sekaligus mengembangkan *entrepreneurship*, diantaranya :

a. Surat Al Jumu'ah ayat 10

فَإِ ذَا قُضَيَتِ الصَّلَوةُ فاَ نتَشِرُواْ فِى الأَ رْ ضِ وَا بْتَغُواْ مِن فَضْلِ اللهِ واذْ كُرُوا للهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

"Maka apabila shalat jumat telah selesai dikerjakan maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah rizki atau karunia dari Allah SWT, semoga kamu menjadi orang yang beruntung."

Pada ayat di atas terdapat dua perintah, yaitu perintah beribadah dan perintah bekerja. Hal ini menunjukkan bahwa kedua hal tersebut sangat penting dan kedua-duanya harus dikerjakan umat Islam agar memperoleh keberuntungan. Ayat di atas juga menjadi motivasi bagi umat Islam bahwa setelah melaksanakan ibadah tidak harus istirahat, tidur, santai tetapi harus tetap bekerja mencari karunia Allah SWT. Ayat di atas juga dapat dijadikan dasar bahwa dalam Islam tidak dikenal istilah hari jumat adalah hari libur bekerja, justru yang harus dikedepankan adalah mencari karunia Allah itu tanpa dibatasi oleh tempat, waktu dan jenis usaha. Kata "fantasyiruu fil ardli" menunjukkan perintah mencari dan bekerja di mana saja dan kapan saja, sedangkan kata "wabtaghuu min falillah" menunjukkan berbagai jenis dan macam pekerjaan yang menghasilkan uang sebagai karunia Allah SWT.[43]

[43] Cholil Uman, Taudlikhul Afkar, *Modul Kewirausahaan. . .* hlm. 47-48

Apabila kita membicarakan macam dan jenis pekerjaan maka akan kita temukan lebih dari seratus macam dan jenis pekerjaan dan dari sekian banyak pekerjaan tersebut yang paling mulia adalah pekerjaan yang mampu mengembangkan potensi diri semaksimal mungkin dan memanfaatkan waktu sebaik-baiknya di samping dapat menghasilkan financial. Jenis dan macam pekerjaan yang dimaksud adalah kewirausahaan.

b. Surat Al Qashash ayat 77

وَا بْتَغِ فِيمَآ ءَا تَىكَ اللهُ الدَّارَ الأَ خِرَةَ صلى وَلاَ تَنسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّ نْيَا صلى
وَأَحْسِن كَمَآ أَحْسَنَ اللهُ إِلَيْكَ صلى وَلاَ تَبْغِ الْفَسَادَ فِى الْأَرْضِ صلى إِنَّ اللهَ لاَ
يُحِبُّ الْمُفْسِدِينِ

“Dan carilah atas apa yang telah dikaruniakan Allah kepadamu untuk kepentingan kehidupan akhiratmu tetapi janganlah kamu melupakan kepentingan duniamu dan berbuat baiklah sebagaimana Allah berbuat baik kepadamu dan janganlah kamu membuat kerusakan di atas bumi, sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.”

Ayat di atas memerintahkan umat Islam agar mampu menciptakan keseimbangan antara urusan dunia dan urusan akhirat. Keduanya harus sama-sama sukses seperti yang dipanjatkan setiap saat dan waktu ketika berdoa kepada Allah yaitu bahagia di dunia dan bahagia di akhirat. Bahagia dunia tidak lepas dari keberadaan harta benda. Ketika Umar nin Khattab mengetahui sahabatnya yang bernama Usman bin Affan mensedekahkan sebagian kekayaan untuk membantu syiar Islam dan melihat Abu Bakar ash Shiddiq ikut menyerahkan harta hampir

seluruhnya kepada rasulullah saw maka Umar bin Khattab mengatakan "Izzud dun-ya bil mal wa izzul akhirah bil amalis shaleh" artinya kejayaan dunia itu karena mal atau harta dan kejayaan akhirat karena amal sholeh.[44]

Ucapan Umar bin Khattab tersebut patut kita jadikan pegangan dalam menumbuhkan semangat untuk mewujudkan kemapanan ekonomi karena kemapanan ekonomi sangat besar peranannya dalam syiar Islam. Untuk meraih kemapanan di bidang ekonomi dibutuhkan kerja keras, etos kerja tinggi, kreatif, produktif dan inovatif. Semuanya tersebut hanya ada pada jiwa *entrepreneur* atau orang-orang yang mengembangkan wirausaha.

3. Hadis yang Berkaitan dengan Kewirausahaan

Di antara hadis yang menjelaskan atau yang ada kaitannya dengan kewirausahaan adalah :

a. Hadis riwayat Imam Muslih tentang Pekerjaan yang paling baik

Rasulullah saw bersabda :

Artinya :

Ya Rasulullah, pekerjaan apa yang paling baik ? Rasulullah saw menjawab : Pekerjaan seorang laki-laki dengan tangannya sendiri dan tiap-tiap jual beli yang baik. (HR. Imam Muslim)

[44] Cholil Uman, Taudlikhul Afkar, *Modul Kewirausahaan. . .* hlm. 48-49

Hadis di atas dengan tegas menyatakan bahwa kerja dengan tangan sendiri atau wiraswasta adalah pekerjaan yang paling baik. Kata yang paling baik dalam hadis tersebut menunjukkan bahwa wiraswasta atau wirausaha nilainya lebih tinggi dibandingkan dengan profesi atau jenis pekerjaan yang lain. Kata yang paling baik dalam hadis tersebut juga mengisyaratkan bahwa wiraswasta atau wirausaha merupakan cara dan jalan yang paling tepat untuk bisa mewujudkan kemapanan di bidang ekonomi karena dengan wirausaha atau wiraswasta seseorang benar-benar mengembangkan dan memberdayakan seluruh potensi yang ada, akal terus berfikir, kaki terus melangkah dan tangan untuk berbuat dan berkreasi, di samping memanfaatkan waktu yang maksimal.

Dalam hadis tersebut juga disebutkan bahwa jual beli yang baik termasuk pekerjaan yang paling baik. Jual beli dalam bahasa yang lain adalah perdagangan atau bisnis. Jual beli atau bisnis dikatakan pekerjaan atau profesi yang paling baik karena dalam jual beli mengandung tolong-menolong yang di dalamnya juga terdapat nilai kekeluargaan. Di samping itu dalam jual beli atau bisnis terdapat ujian keuletan bagi pelaku jual beli atau pembisnis. Dalam jual beli atau bisnis terdapat resiko yang sangat besar diantaranya adalah kerugian oleh karena itu tantangan yang dihadapi oleh orang yang bisnis atau berwirausaha lebih besar dari pada resiko yang ditanggung oleh orang yang menekuni profesi lain, demikian juga hasil yang diperoleh orang yang bisnis atau berwirausaha lebih besar dari pada hasil yang diperoleh orang yang menekuni pekerjaan selain

wirausaha atau bisnis. Dengan ungkapan lain bahwa apa yang diperoleh seseorang seimbang dengan usaha, pengorbanan dan resiko yang di tanggung. Bisnis atau wirausaha membutuhkan kesungguhan, keuletanm kerja keras dan penuh resiko sehingga pantas hasilnya lebih besar. Dari sinilah kita bisa mengerti dan memaklumi bahwa sangat rasional jika jual beli, bisnis atau wirausaha menjadi pekerjaan yang paling baik.[45]

b. Hadis riwayat Abu Daud tentang Penghargaan pada orang yang berkarya dan terampil

Rasulullah saw bersabda :

Artinya :

"Sesungguhnya Allah SWT mencintai seorang hamba yang berkarya dan terampil. (HR. Abu Daud)

Allah SWT menciptakan manusia dengan sebaik-baik bentuk (ahsani taqwim). Allah juga memberi manusia berbagai macam potensi di antaranya adalah daya dan rasa ingin tau, daya imaginasi, daya berfantasi, daya mengingat dan daya menghayal. Secara fisik manusia juga dibekali oleh Allah berupa mata untuk memandang, telinga untuk mendengar, kaki untuk melangkah, tangan untuk berkarya dan akal untuk berfikir. Pemberian berbagai macam potensi tersebut dimaksudkan agar manusia mampu mengemban tugas sebagai pemakmur bumi (khalifah fil ardli), di samping mampu mengembangkan jati dirinya yang terdiri dari jasmani dan rohani.

[45] Cholil Uman, Taudlikhul Afkar, *Modul Kewirausahaan. . .* hlm. 50-51

Orang-orang yang mampu mengembangkan seluruh potensi yang dimiliki sampai menghasilkan sebuah karya yang bermanfaat bagi orang lain dan dirinya sendiri serta terampil dalam mengerjakan sesuatu dicintai Allah SWT. Orang yang berkarya dan terampil pada umumnya dimiliki oleh orang-orang yang mengembangkan kewirausahaan. *Entrepreneur* atau wirausahawan mempunyai kebiasaan untuk selalu menciptakan sesuatu yang baru, kreatif dan inovatif, *entrepreneur* menjadikan pekerjaan atau bekerja sebagai amanat sehingga tidak pernah berhenti untuk berkreasi sebelum berhasil dan apa yang dihasilkan bermanfaat bagi orang lain, di samping bermanfaat untuk dirinya sendiri.

Orang yang berkarya dan terampil dicintai Allah SWT hal ini dapat kita maklumi karena orang yang berkarya dan terampil dalam bekerja hidupnya tidak untuk dirinya sendiri tetapi juga untuk orang lain. Pribadi demikian tentu banyak memberikan manfaat untuk orang lain. Padahal dalam sebuah hadis yang lain rasulullah saw bersabda yang artinya manusia yang baik adalah yang memberikan manfaat bagi orang lain. Orang bisa bermanfaat bagi orang lain apabila dirinya berkarya dan berkreasi dan dengan karya, kreasi itulah seseorang bisa hidup makan dan memenuhi kebutuhannya. Dalam sebuah riwayat rasulullah bersabda yang artinya :

“tidak seorang pun memakan makanan yang lebih baik dari pada apa yang dimakan dari hasil kerja dengan tangannya sendiri. Nabi Daud as pun biasa makan dari hasil kerja tangannya sendiri”. Aisyah meriwayatkan bahwa rasulullah saw bersabda yang artinya “hal-hal yang paling

menyenangkan yang engkau nikmati adalah yang datang dari hasil tanganmu sendiri dan anakmu berasal dari apa yang engkau hasilkan".[46]

c. Hadis riwayat Imam Ahmad tentang semangat bekerja seakan-akan akan hidup selamanya

Rasulullah saw bersabda :

Artinya :

"Bekerjalah untuk urusan duniamu seakan-akan kamu hidup selamanya dan beribadahlah untuk kehidupan akhiratmu seakan-akan kamu mati besok (HR. Imam Ahmad)**.**

Apabila kita mencermati hadis di atas maka setidak-tidaknya terdapat tiga perintah. Pertama adalah perintah bekerja untuk urusan dunia dengan sesemangat mungkin, bahkan rasulullah meminta kepada umat Islam menggambarkan seakan-akan hidup selamanya di saat bekerja atau dengan kata yang lain jangan setengah-setengah dalam bekerja, jangan main-main dalam berusaha. Dengan bekerja secara sungguh-sungguh dan sungguh-sungguh dalam bekerja diharapkan memperoleh hasil yang terbaik. Dalam sebuah hadis riwayat Al Baihaqi rasulullah saw bersabda yang artinya sesungguhnya Allah SWT sangat senang dengan seorang hamba yang melakukan suatu tugas secara itqan. Dalam terminology Islam, itqan berarti *doing the job at the best possible quality*, melakukan sesuatu tugas dengan kualitas terbaik. Dengan memahami hadis tersebut maka rasulullah saw menegaskan bahwa kesuksesan hanya akan diperoleh

[46] Cholil Uman, Taudlikhul Afkar, *Modul Kewirausahaan. . .* hlm. 52-53

jika kita ikhlas, sungguh-sungguh, bekerja keras serta memberikan karya terbaik dalam semua bidang profesi.

Kedua adalah perintah untuk beribadah dengan khusyuk. Rasulullah saw meminta kepada umatnya untuk membayangkan seakan-akan mati esok saat beribadah dengan demikian muncul rasa khouf, raja' dan khusyu' saat beribadah. Ketiga adalah perintah menyeimbangkan antara urusan dunia dengan urusan akhirat. Dalam sebuah hadis yang lain rasulullah saw bersabda yang artinya :

"Bukanlah yang terbaik di antara kamu orang yang mementingkan urusan akhiratnya sampai ia melupakan urusan dunia dan bukanlah orang yang terbaik di antara kamu orang yang mementingkan urusan dunianya sehingga melupakan akhiratnya, tetapi yang terbaik diantara kamu adalah orang yang mampu menyeimbangkan antara keduanya yaitu urusan dunia yaitu urusan dunia dan urusan akhirat (HR. Abu Daud).[47]

4. Pentingnya Kewirausahaan Bagi Seorang Muslim

Dalam Al-Qur'an Allah SWT berfirman yang artinya : "Sungguh telah ada pada diri Rasulullah Saw teladan yang baik bagimu."

Potongan ayat ini menunjukkan bahwa dalam segala aspek hidup dan kehidupan seorang muslim harus menteladani rasulullah saw termasuk dalam hal bekerja untuk memenuhi kebutuhan hidup. Dalam catatan sejarah sebagaimana yang diungkapkan di atas ternyata rasulullah saw adalah seorang *entrepreneur*, wirausahawan sejati sampai beliau berhasil mencapai apa yang disebut dengan kebebasan financial atau kemapanan ekonomi. Dari sini dapat kita pahami bahwa seorang muslim perlu mengembangkan wirausaha sebagaimana yang pernah dikembangkan oleh rasulullah saw. Dengan

[47] Cholil Uman, Taudlikhul Afkar, *Modul Kewirausahaan. . .* hlm. 53-55

wirausaha maka seorang muslim mudah meraih kemapanan ekonomi sedangkan kemapanan ekonomi sarana untuk bisa menjadi orang yang bermanfaat bagi orang lain dalam urusannya dengan materi. Dengan sebuah hadis rasulullah saw bersabda :

Artinya :

Sesungguhnya Allah SWT mencintai orang yang bertaqwa, kaya dan selalu menyembunyikan ketika bersedekah. (HR. Abu Daud).

Dalam sebuah hadis yang lain rasulullah saw bersabda :

Artinya :

Seorang mukmin yang kuat lebih baik dan lebih dicintai Allah SWT dari pada seoranag mukmin yang lemah (HR. Abu Daud)

Yang dimaksud kuat dalam hadis tersebut adalah kuat dalam berbagai hal seperti kuat iman, kuat ilmu atau pendidikan, kuat ekonomi dan kuat fisik atau tenaga. Dengan ungkapan lain bahwa seorang muslim yang kuat dibidang ekonomi lebih baik dan lebih dicintai Allah dari pada seorang muslim yang lemah dibidang materi tentunya jika kedua-duanya sama-sama beriman kepada Allah SWT. Untuk bisa mewujudkan kuat di bidang ekonomi tersebut salah satunya adalah dengan berwirausaha sebagaimana yang dilakukan oleh rasulullah saw.

Selain dengan harapan bisa bermanfaat bagi orang lain disebabkan oleh kemapanan ekonomi sebagai buah dari wirausaha, pentingnya berwirausaha bagi seorang muslim adalah munculnya kemandirian, etos kerja tinggi, pemanfaatan waktu dan pengembangan potensi diri sehingga tiada sesuatupun yang tersia-siakan. Berwirausaha merupakan salah satu bentuk rasa syukur kepada Allah, dengan berwirausaha seluruh karunia Allah yang

berupa kekayaan alam dapat digali dan dikembangkan karena hanya orang-orang yang berwirausaha atau *entrepreneur* yang mempunyai jiwa pengembang.

L. Kajian Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian Cut Erika Ananda Fatimah[48] yang berjudul tentang Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Wanita Muslin di Wilayah Tanggerang Selatan Berwirausaha menunjukkan bahwa melalui analisis faktor dapat diperoleh sembilan yang berpengaruh paling dominan terhadap keputusan wanita muslim berwirausaha di wilayah Tanggerang Selatan. Adapun faktor-faktor tersebut adalah : Faktor *pertama* didominasi oleh fasilitas internet, sosial media, informasi teknologi memperluas jaringan dan penggunaan informasi teknologi mengurangi biaya usaha para wanita pengusaha muslim di wilayah Tanggerang Selatan dalam berpromosi. Faktor *kedua* didominasi oleh tantangan dari dalam diri sendiri, ingin mendapatkan pengalaman dalam bekerja, ingin mencoba ide bisnis baru dan penggunaan telepon selular memudahkan mereka menjalankan usahanya. Faktor *ketiga* didominasi oleh para wanita ini berwirausaha untuk menghindari stress dari pekerjaan tetap, mereka ingin meningkatkan kesenangan pribadi, mereka juga ingin meningkatkan status sosial dan lagi-lagi mereka sangat bergantung dengan kemajuan informasi teknologi dalam menjalankan usahanya. Faktor *keempat* didominasi keinginan untuk

[48] Cut Erika Ananda Fatimah, "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Wanita Muslim di Wilayah Tanggerang Selatan Berwirausaha", Jurnal Bisnis dan Manajemen, Vol. 5, No.2, Oktober 2015 : 223 – 243

menggunakan kemampuan dan ketrampilan diri sendiri, mereka juga dapat mengontrol diri sendiri dengan jam kerja yang lebih fleksibel, dan mereka ingin bekerja dilokasi mereka tinggal, agar bisa dekat dengan keluarga. Faktor *kelima* didominasi mereka berwirausaha juga didukung oleh bantuan modal dari rekan, bantuan dari swadaya masyarakat dan adanya peluang bantuan dari pemerintah. Faktor *keenam* didominasi oleh kegiatan para wanita muslim ini untuk menghasilkan lebih banyak uang dan menjadi lebih makmur, mereka juga merupakan tulang punggung keluarga dan adanya sumber keuangan pribadi yang dapat mendukung jalannya bisnis. Faktor *ketujuh* didominasi oleh keinginan untuk memimpin usahanya sendiri, daripada bekerja untuk orang lain yang akan dipimpin oleh orang lain. Faktor *kedelapan* didominasi oleh dukungan yang diperoleh dari keluarga, suami, anggota keluarga lainnya dan juga dukungan dari kemudahan kredit dari bank untuk melanjutkan kelangsungan bisnis. Faktor *kesembilan* didominasi oleh keinginan untuk mendapatkan sumber pendapatan lainnya selain dari suami. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan menggunakan analisis faktor. Sedangkan perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan penulis yaitu terletak pada objek penelitian yang akan dilakukan penulis, yaitu *entrepreneur* wanita di Kabupaten Tulungagung. Perbedaan lain juga terletak pada variabel indikator yang digunakan, penulis menggunakan variabel minat, motivasi, modal, pemberdayaan diri, kemandirian, informasi teknologi, dan lingkungan keluarga. Pendekatan ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis *ex post facto.*

Dalam penelitian Ulfi Pristiana, Amiartuti Kusumaningtyas, Siti Mujanah[49] yang berjudul tentang Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Wanita Berwirausaha di Kota Surabaya menunjukkan bahwa karakteristik responden (wirausaha wanita) diamati dari tingkat pendidikan, usia saat penelitian dilakukan, jenis usaha yang ditekuni maupun lama usaha yang telah dijalankan. Faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan wanita untuk berwirausaha di Kota Surabaya meliputi minat, pemberdayaan diri, motivasi, peran suami serta sumber modal. Faktor internal (minat, pemberdayaan diri, motivasi) yang berpengaruh dalam pengambilan keputusan wanita untuk berwirausaha hanya minat dan motivasi sedangkan pemberdayaan diri tidak berpengaruh secara signifikan. Hal ini dapat diartikan bahwa pengambilan keputusan wanita untuk berwirausaha semata-mata hanya didasarkan pada minat dan motivasi saja, belum menunjukkan esensi yang sebenarnya bahwa mereka memang mau dan mampu untuk memberdayakan diri dengan berwirausaha. Kondisi ini dapat terjadi karena mungkin belum ada peningkatan kesadaran dari wanita bahwa mereka setara dengan pria sehingga hal ini berpengaruh dalam mengambil suatu keputusan, khususnya mengambil keputusan berwirausaha. Faktor budaya patrilianial diduga juga menjadi penyebab mengapa wanita tidak mampu tampil percaya diri dengan segala bakat dan talenta yang dimilikinya. Faktor eksternal (peran suami dan sumber modal) yang berpengaruh dalam pengambilan keputusan wanita untuk berwirausaha hanya peran suami, sedangkan sumber modal tidak berpengaruh secara signifikan. Hal ini berarti bahwa dari

[49] Ulfi Pristiana, Amiartuti Kusumaningtyas, Siti Mujanah, "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Wanita Berwirausaha di Kota Surabaya", Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis Vol. 9, No. 1, Maret 2009 : 52 – 65

mana modal untuk berwirausaha tidak begitu dipermasalahkan oleh wanita, namum peran suami tetap dipertimbangkan saat wanita (istri) akan memutuskan untuk berwirausaha. Diantara faktor internal maupun eksternal yang paling dominan dalam mempengaruhi wanita untuk mengambil keputusan berwirausaha adalah motivasi. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan analisis korelasi dan regresi. Sedangkan perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan penulis yaitu terletak pada objek penelitian yang akan dilakukan penulis, yaitu *entrepreneur* wanita di Kabupaten Tulungagung. Perbedaan lain juga terletak pada variabel indikator yang digunakan, penulis menggunakan variabel minat, motivasi, modal, pemberdayaan diri, kemandirian, informasi teknologi, dan lingkungan keluarga. Pendekatan ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis *ex post facto.*

Dalam penelitian Muhammad Rizal, Dias Setianingsih, Riny Chandra[50] yang berjudul tentang Faktor-faktor yang Mempengaruhi Wanita Berwirausaha (Studi Kasus di Kota Langsa) menunjukkan bahwa hasil penelitian pertama membuktikan bahwa variabel kemandirian berpengaruh positif dan signifikan terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi wanita berwirausaha di Kota Langsa, variabel modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap faktor terhadap faktor yang mempengaruhi wanita berwirausaha di Kota Langsa. Variabel emosional berpengaruh negatif terhadap faktor yang mempengaruhi wanita berwirausaha di Kota Langsa. Variabel pendidikan berpengaruh tetapi tidak signifikan terhadap faktor yang mempengaruhi wanita berwirausaha di Kota Langsa. Hasil penelitian

[50] Muhammad Rizal, Dias Setianingsih, Riny Chandra, "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Wanita Berwirausaha (Studi Kasus di Kota Langsa)", Jurnal Manajemen dan Keuangan, Vol. 5, No. 2, November 2016 : 525 – 534

kedua membuktikan bahwa variabel kemandirian, modal, emosional dan pendidikan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi wanita berwirausaha di Kota Langsa. Hasil penelitian ketiga. Dari analisis koefisien determinasi dapat diketahui bahwa kemandirian, modal, emosional dan pendidikan mempengaruhi wanita berwirausaha di Kota Langsa sebesar 24,3% sedangkan sisanya sebesar 75,7% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain di luar model penelitian ini. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan analisis regresi linier berganda. Sedangkan perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan penulis yaitu terletak pada objek penelitian yang akan dilakukan penulis, yaitu *entrepreneur* wanita di Kabupaten Tulungagung. Perbedaan lain juga terletak pada variabel indikator yang digunakan, penulis menggunakan variabel minat, motivasi, modal, pemberdayaan diri, kemandirian, informasi teknologi, dan lingkungan keluarga. Pendekatan ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis *ex post facto.*

Dalam penelitian Nurudin[51] yang berjudul tentang Pengaruh Minat dan Lingkungan Keluarga terhadap Keputusan Wanita Muslim Berwirausaha menunjukkan bahwa variabel minat memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan wanita muslim berwirausaha, hal ini ditunjukkan *p value (sig)* sebesar 0,048 di bawah 0,05 begitu juga dengan variabel lingkungan keluarga memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan wanita muslim berwirausaha, hal ini ditunjukkan dengan *p value (sig)* sebesar 0,004 di bawah 0,05. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan analisis regresi berganda. Sedangkan

[51] Nurudin, "Pengaruh Minat dan Lingkungan Keluarga terhadap Keputusan Wanita Muslim Berwirausaha", Jurnal Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang (Sawwa) Volume 12, Nomor 3, Oktober 2017 : 321 – 336

perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan penulis yaitu terletak pada objek penelitian yang akan dilakukan penulis, yaitu *entrepreneur* wanita di Kabupaten Tulungagung. Perbedaan lain juga terletak pada variabel indikator yang digunakan, penulis menggunakan variabel minat, motivasi, modal, pemberdayaan diri, kemandirian, informasi teknologi, dan lingkungan keluarga. Pendekatan ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis *ex post facto.*

Dalam penelitian Aam Bastaman dan Riffa Juffiasari[52] yang berjudul tentang Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Bagi Wanita Untuk Berwirausaha (Studi Kasus Anggota Ikatan Wanita Pengusaha Indonesia DKI Jakarta) menunjukkan bahwa faktor internal (minat yang ditunjang pengetahuan/keterampilan, pemberdayaan diri, motivasi) berpengaruh dalam pengambilan keputusan wanita untuk berwirausaha. Hal ini dapat diartikan bahwa pengambilan keputusan wanita untuk berwirausaha tidak semata-mata hanya didasarkan pada minat dan motivasi saja, namun juga didukung oleh pengetahuan/keterampilan yang sesuai dengan bidang usaha. Faktor eksternal (peran suami/keluarga, lingkungan sosial, lingkungan keluarga/keturunan, kesempatan dan sumber modal) berpengaruh dalam pengambilan keputusan wanita untuk berwirausaha. Hanya saja faktor yang paling menentukan dalam pengambilan keputusan berwirausaha adalah dukungan dan peran suami. Lingkungan keluarga/keturunan bukan satu-satunya faktor yang berpengaruh terhadap keputusan untuk menjadi wirausahawan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan menggunakan pendekatan teknik *in-depth*

[52] Aam Bastaman dan Riffa Juffiasari, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Bagi Wanita Untuk Berwirausaha (Studi Kasus Anggota Ikatan Wanita Pengusaha Indonesia DKI Jakarta), Jurnal Universitas Trilogi, Jakarta, 2015 : 265 – 277

interview (wawancara mendalam). Sedangkan perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan penulis yaitu terletak pada objek penelitian yang akan dilakukan penulis, yaitu *entrepreneur* wanita di Kabupaten Tulungagung. Perbedaan lain juga terletak pada variabel indikator yang digunakan, penulis menggunakan variabel minat, motivasi, modal, pemberdayaan diri, kemandirian, informasi teknologi, dan lingkungan keluarga. Pendekatan ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis *ex post facto.*

Dalam penelitian Siti Munfaqiroh[53] yang berjudul tentang Analisis Keputusan Wanita dalam Berwirausaha (Studi Pada UKM Posdaya Binaan STIE Malangkucecwara Malang) menunjukkan bahwa tujuan dari penelitian ini adalah menguji secara simultan dan parsial faktor modal, kemandirian dan faktor keluarga terhadap keputusan wanita dalam berwirausaha. Setelah dilakukan proses pengolahan data, diperoleh hasil bahwa seluruh jawaban responden telah valid dan reliabel. Hasil penelitian membuktikan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan baik secara parsial maupun simultan parsial faktor modal, kemandirian dan faktor keluarga terhadap keputusan wanita dalam berwirausaha sehingga semua hipotesis penelitian diterima. Adapun pengaruh yang dominan terhadap keputusan wanita dalam berwirausaha adalah faktor modal karena mempunyai nilai beta terbesar yaitu 0.522. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan analisis regresi berganda. Sedangkan perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan penulis yaitu terletak pada objek penelitian yang akan dilakukan penulis, yaitu *entrepreneur* wanita di Kabupaten

[53] Siti Munfaqiroh, "Analisis Keputusan Wanita dalam Berwirausaha (Studi Pada UKM Posdaya Binaan STIE Malangkucecwara Malang)", Jurnal administrasi dan Bisnis, Volume : 12, Nomor : 1, Juni 2018 : 32 – 39

Tulungagung. Perbedaan lain juga terletak pada variabel indikator yang digunakan, penulis menggunakan variabel minat, motivasi, modal, pemberdayaan diri, kemandirian, informasi teknologi, dan lingkungan keluarga. Pendekatan ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis *ex post facto.*

Dalam penelitian Vinsensius Widdy Tri Prasetyo[54] yang berjudul tentang Motif Berprestasi Wirausaha Ibu-Ibu Rumah Tangga dan Pengaruhnya terhadap Pengambilan Keputusan Berwirausaha menunjukkan bahwa motif berprestasi ibu-ibu rumah tangga untuk berwirausaha tinggi adalah karena latar belakang orang tua, kemandirian, sikap terhadap uang dan persepsi terhadap citra kewairausahaan dan motif berprestasi wirausaha sangat tinggi karena dorongan untuk berprestasi, toleransi pada perubahan dan persepsi akan kemampuan diri. Secara parsial variabel yang mempengaruhi pengambilan keputusan ibu-ibu rumah tangga untuk berwirausaha adalah toleransi pada perubahan, sikap terhadap uang, citra kewirausahaan dan persepsi kemampuan diri sedangkan variabel yang tidak mempengaruhi pengambilan keputusan ibu-ibu rumah tangga untuk berwirausaha adalah latar belakang orang tua, dorongan berprestasi dan kemandirian. Secara serempak variabel motif berprestasi wirausaha (latar belakang orang tua, dorongan berprestasi, kemandirian, toleransi pada perubahan, sikap terhadap uang, citra kewirausahaan dan persepsi kemampuan diri) berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan ibu-ibu untuk berwirausaha. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan analisis regresi linier berganda. Sedangkan perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan penulis yaitu

[54] Vinsensius Widdy Tri Prasetyo, "Motif Berprestasi Wirausaha Ibu-Ibu Rumah Tangga dan Pengaruhnya terhadap Pengambilan Keputusan Berwirausaha", Jurnal Universitas Katolik Widya Mandala Madiun, Oktober 2017 : 34 – 39

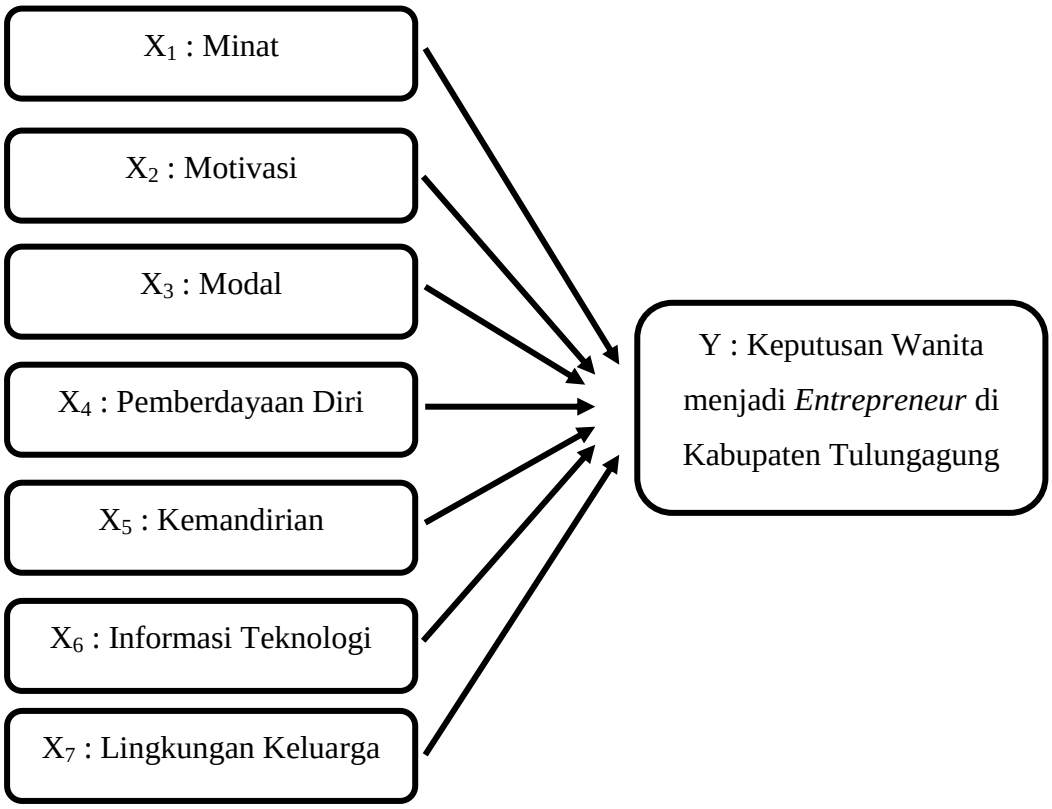
terletak pada objek penelitian yang akan dilakukan penulis, yaitu *entrepreneur* wanita di Kabupaten Tulungagung. Perbedaan lain juga terletak pada variabel indikator yang digunakan, penulis menggunakan variabel minat, motivasi, modal, pemberdayaan diri, kemandirian, informasi teknologi, dan lingkungan keluarga. Pendekatan ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis *ex post facto.*

M. Kerangka Konseptual

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor yang mempengaruhi keputusan wanita menjadi *entrepreneur*. Analisis tersebut dilakukan dengan melihat keadaan *entrepreneur* wanita di Kabupaten Tulungagung.

Gambar 2.1

Kerangka Konseptual



N. Hipotesis Penelitian

Diduga faktor minat, motivasi, modal, pemberdayaan diri, kemandirian, informasi teknologi, lingkungan keluarga merupakan faktor yang dipertimbangkan wanita di kabupaten Tulungagung dalam keputusan menjadi *entrepreneur*.