

Proses Usaha, Tantangan dan Pengembangan Usaha: Studi Kasus Kualitatif Wirausaha Perempuan

Trias Setiawati

Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta

Email: trias.setiawati@uii.ac.id

Abstract

This research is entitled business processes, challenges and business development: Qualitative Case Study of women entrepreneurs. The aim is to describe the process of becoming a female entrepreneur; challenges faced; how to overcome, experience from the 'aisyiyah school of entrepreneurship (SWA) and business development. This study was conducted on female entrepreneurs who took part in SWA entrepreneurship training and became part of the SWA Alumni held by the Economic and Employment Council (MEK) of the Balikpapan Regional Leadership 'Aisyiyah (PDA) in East Kalimantan. Resource persons: 4 female entrepreneurs whose businesses are successful. Research method using structured interviews via WhatsApp voice notes. The analysis method is qualitative descriptive analysis. This research found that female entrepreneurs started businesses for economic reasons or just to fill their free time. Starting a business from a home business and experiencing the dynamics of managing your business. The challenges faced are internal challenges and business management. The way to overcome problems is to continue to be persistent in learning, networking and participating in competitions to test the product. This includes looking for opportunities to be coached by government and private companies so that their products become regional and national superior products. Entrepreneurship training provides knowledge and skills as well as an entrepreneurial community. The role of the MEK PDA leadership during and after the training as well as the networking process carried out has helped the growth of business development.

Keywords women entrepreneurship, business process, business challenges, business development.

1. Pendahuluan

Kewirausahaan melalui Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dipertimbangkan sebagai sangat penting karena dapat memunculkan pelaku bisnis baru dan menyerap banyak tenaga kerja. Data yang diperoleh oleh Tim Nasional Percepatan Pengurangan Kemiskinan (TNP2K) di tahun 2018 yang mencatat bahwa UMKM telah dapat menyerap tenaga kerja 97 persen dan menyumbang ke Pendapatan Nasional Bruto mencapai 61,07 persen, lebih besar dari sumbangan usaha skala besar. Partisipasi dari Perempuan di sektor UMKM juga sangat tinggi. Juga data gender terpisah belum ada untuk UMKM namun survei Bank Dunia (Anonim, 2022) menunjukkan angka 42,8 persen dimiliki oleh Perempuan. Pada saat pandemic Covid 19 juga telah mempengaruhi kepemilikan UMKM oleh Perempuan.

Hasil penelitian Prakarsa pada November 2020 (Anonim, 2022) mengenai dampak Covid- 19 terhadap UMKM perempuan menunjukkan bahwa 96 persen mengalami penurunan omset, 67 persen mengalami kendala pemasaran produk, 51 persen mengalami kesulitan akses modal dan 35 persen kesulitan memperoleh bahan baku. Kondisi ini mendorong perlunya peran

pemerintah dalam memajukan UMKM perempuan. Persentase perempuan sebagai pengusaha, persentase perempuan di parlemen, dan persentase perempuan sebagai tenaga manajer, profesional, administrasi, dan teknisi mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Indeks Pembangunan Manusia (IPM) perempuan.

Proses menjadi wirausaha dimulai dari keputusan menjadi wirausaha. Bastaman dan Juffiasari, (2015) menyatakan keputusan untuk menjadi wirausahawan wanita didorong oleh faktor internal (individual) dan eksternal. Wirausahawan wanita perlu diberi perhatian mengingat jumlah perempuan bekerja makin besar persentasenya. Data indikator ini diambil dari sumber kuesioner Susenas KOR 2020. Indikator perempuan bekerja merupakan indikator positif yang ditunjukkan oleh data persentase rumah tangga yang ada perempuan berstatus kawin bekerja. Rumus penghitungannya adalah perbandingan antara jumlah rumah tangga dengan minimal 1 ART perempuan berstatus kawin yang bekerja seminggu terakhir terhadap total rumah tangga. Adapun definisi operasional dari bekerja yang dimaksud adalah kegiatan melakukan pekerjaan dengan maksud memperoleh atau membantu memperoleh penghasilan atau keuntungan paling sedikit selama satu jam dalam seminggu terakhir. Bekerja selama satu jam tersebut harus dilakukan berturut-turut dan tidak terputus (Sumber: Kemen PPPA-RI & BPS, 2021a).

Diketahui bahwa persentase rumah tangga dengan perempuan bekerja di Indonesia adalah 42,96 persen. Terdapat 20 provinsi atau 59 persen rumah tangga yang ada perempuan bekerja lebih tinggi dari Indonesia, dan sisanya terdapat 14 provinsi atau 41 persen yang lebih rendah dari Indonesia.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menggambarkan bagaimana proses menjadi wirausaha perempuan, tantangan usaha yang dihadapi, cara mengatasi tantangan, pengalaman dari Sekolah Wirausaha 'Aisyiyah (SWA) dan perkembangan usaha para wirausaha perempuan.

2. Tinjauan Literatur

2.1. Kewirausahaan.

Muchson (2017) menyatakan bahwa kewirausahaan secara harfiah berasal dari kata wirausaha. Wira berarti berani dan usaha berarti usaha atau bisnis. Jadi wirausaha berarti berani berusaha atau berani berbisnis. Kata wirausaha biasanya ditambah wan menjadi wirausahawan atau orang yang berani berusaha atau orang yang berani berbisnis. Kewirausahaan (entrepreneurship) adalah dunia usaha atau dunia bisnis. Dunia atau bidang yang berkaitan dengan pemanfaatan pekuang, pengelolaan sumber daya untuk memperoleh keuntungan. Usaha atau bisnis adalah upaya atau kegiatan untuk memperoleh keuntungan melalui penjualan barang/produk atau penyediaan jasa.

Wirausaha adalah kegiatan dalam menjalankan usaha, sedangkan wirausaha adalah jiwa wirausaha yang dibangun untuk menjembatani kesenjangan antara pengetahuan dan kemampuan di lapangan. Kewirausahaan adalah pernyataan hidup tentang fakta bahwa individu dapat dikembangkan, pandangan dapat diubah, dan ide-ide mereka dapat diubah menjadi tindakan melalui program yang terorganisir dan sistematis bagi wirausahawan (Hani,

Racmania, Setyaningsih, & Putri, 2012 dalam Sari dan Nurani, 2022). Kewirausahaan dianggap sebagai salah satu strategi pembangunan ekonomi terbaik untuk mengembangkan pertumbuhan ekonomi negara dan menopang daya saing negara dalam menghadapi tren globalisasi yang semakin meningkat (Keat, Selvarajah, & Meyer, 2011 dalam Sari dan Nurani, 2022). Di sisi lain, wirausahawan adalah seseorang yang memiliki dan menjalankan bisnis atas tanggungan dan risikonya sendiri (Driessen & Zwart, 2010 dalam Sari dan Nurani, 2022) Pengusaha adalah pembawa risiko, koordinator dan penyelenggara, pengisi celah, pemimpin, dan inovator atau peniru kreatif (Bula, 2012 dalam Sari dan Nurani, 2022). Pengusaha selalu mengambil risiko membeli dengan harga tetap, tetapi menjualnya dengan harga yang tidak pasti. Wirausahawan adalah individu pengambil risiko yang mengambil tindakan untuk mengejar peluang yang gagal dikenali orang lain, atau bahkan mungkin dianggap sebagai masalah atau ancaman (Schermerhorn, 2010 dalam Sari dan Nurani, 2022).

Tujuan menjadi wirausaha menurut Muchson (2017) adalah meraih keuntungan; meningkatkan ekonomi keluarga; mengembangkan ide, bakat, kemampuan (sumber daya) dan ketrampilan menjadi sumber penghasilan: merekrut tenaga kerja dan sumber penghasilan bagi masyarakat. Sementara manfaat menjadi wirausaha adalah dengan meraih keuntungan maka dapat meningkatkan kesejahteraan pribadi, keluarga dan pihak-pihak yang terlibat dalam bisnis; dengan meningkatnya ekonomi keluarga maka kesejahteraan hidup meningkat; dengan berkembangnya ide, bakat, kemampuan (sumber daya) dan ketrampilan menjadi sumber penghasilan maka menjadi bukti bahwa sumber daya tersebut telah dikelola dengan efektif dan efisien (tidak sia-sia); dengan merekrut tenaga kerja dapat mengurangi pengangguran; dengan menjadi sumber penghasilan bagi masyarakat maka dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat; dapat dijadikan sumber pertumbuhan ekonomi daerah dan nasional; dapat mengembangkan jejaring bisnis maupun social.

2.2. Keputusan untuk menjadi wirausaha

Proses menjadi wirausaha dimulai dari keputusan menjadi wirausaha. Bastaman dan Juffiasari (2015) menyatakan keputusan untuk menjadi wirausahawan wanita didorong oleh beberapa faktor internal (individual), seperti: minat yang didukung kecakapan dan motivasi. Sedangkan faktor eksternal yang mempengaruhi keputusan untuk menjadi wirausahawan adalah dukungan suami/keluarga, permodalan, lingkungan/keturunan keluarga serta adanya peluang untuk berwirausaha; Dukungan suami menjadi faktor penentu, sedangkan faktor keturunan bukan satu-satunya faktor yang mempengaruhi dalam keputusan menjadi wirausahawan.

Kegiatan berwirausaha dapat dilakukan dengan tiga cara, yaitu memiliki modal sekaligus sebagai pengelola, menempatkan modal tetapi mitra usaha menangani pengelolaan, dan bagi hasil (Echdar, 2013 dalam Sari dan Nurani 2022). Ada 4 komponen kompetensi kewirausahaan, motivasi, karakteristik, kapabilitas, dan pengetahuan (Driessen & Zwart, 2010 dalam Sari dan Nurani 2022) secara rinci sebagai berikut:

Motivasi: Setiap pebisnis juga memiliki motif yang berbeda-beda dalam menjalankan bisnisnya. Beberapa faktor dapat memicu seseorang untuk membangun suatu usaha, beberapa

di antaranya membangun usaha karena paksaan ekonomi tetapi yang lain bisa karena hobi.

Karakteristik: Orang-orang memiliki gaya mereka sendiri untuk berpikir. Gaya berpikir ini akan mempengaruhi perilaku dan menciptakan karakteristik. Gaya berpikir ini sangat mempengaruhi dari sudut pandang mana suatu situasi atau masalah didekati: preferensi gaya berpikir. Demikian pula, wirausahawan juga memiliki gaya berpikirnya sendiri, dan itu akan membentuk ciri khas mereka sebagai seorang wirausaha.

Kemampuan: Karakteristik seseorang lebih sulit diubah daripada kemampuan seseorang. Belajar akan membantu seseorang untuk mengubah kemampuannya dengan mudah. Kreativitas, fleksibilitas, kepemimpinan, perencanaan strategis, motivasi, dan pengendalian keuangan diperlukan oleh pengusaha untuk menjadi sukses.

Pengetahuan: Komponen terakhir adalah pengetahuan. Setiap wirausahawan harus memiliki lebih banyak pengetahuan dan informasi, misalnya pengetahuan tentang administrasi bisnis, prinsip-prinsip pemasaran, keuangan, hukum, dan potensi bisnis.

Keputusan menjadi wirausaha bagi perempuan merupakan hal yang tidak sederhana, desakan kebutuhan keluarga dan tugas keluarga kadang menjadi dilemma bagi perempuan yang berwirausaha.

2.3. Tantangan mengembangkan usaha

Sari dan Nurani (2022) menyimpulkan penelitiannya bahwa perempuan pengusaha di Indonesia masih dianggap jauh untuk mencapai keberhasilan maksimal dalam menjalankan usaha kecil dan menengah di sektor makanan & minuman; kendala yang dihadapi oleh mereka adalah kurangnya kemampuan manajerial terutama dalam mengontrol keuangan usahanya; keberlanjutan bisnis kuliner di Indonesia tidak hanya dipengaruhi oleh lokasi bisnis.

Berdasarkan teori Schermerhorn (Sari dan Nurani, 2022) tentang faktor kegagalan, ada beberapa faktor utama kegagalan perempuan dalam berbisnis kuliner di Indonesia:

Tidak mengerti pasar dan kebutuhan pelanggan: Kesalahpahaman antara pemilik bisnis dan pelanggan akan terjadi jika pemilik tidak dapat membaca apa yang menjadi kebutuhan masyarakat saat ini.

Kurangnya komitmen: Komitmen dalam berbisnis sangatlah penting, terutama dalam menjalankan bisnis kuliner. Bisnis di bidang makanan dan minuman memiliki banyak tantangan. Kondisi perekonomian Indonesia yang tidak stabil akan membuat fluktuasi harga bahan pokok pangan. Ketidakstabilan ini dapat membawa banyak masalah, terutama di bidang keuangan. Oleh karena itu, diperlukan komitmen yang kuat bagi perempuan pengusaha yang fokus pada bisnis dan selalu siap menghadapi berbagai kendala.

Lokasi usaha yang tidak tepat: Tidak hanya bagi para wanita pengusaha, tetapi juga bagi setiap pengusaha yang memiliki urusan di bidang usaha ini perlu mengetahui apakah lokasi usaha lebih mudah ditemukan oleh pelanggan atau tidak. Namun setelahnya, lokasi usaha akan menjadi faktor kedua yang perlu dikhawatirkan setelah pelayanan yang diberikan. Jika

toko/restoran menawarkan pelayanan yang baik, seperti rasa makanan, karyawan yang ramah, dan kemasan makanan yang baik; Hal ini akan membuat pelanggan tetap membeli produk walaupun lokasinya sulit dijangkau oleh pelanggan.

Kurang percaya diri: Sebagian besar pengusaha wanita berjuang untuk menemukan kepercayaan diri mereka untuk melakukan bisnis dan itu akan memicu kegagalan. Percaya diri merupakan pedoman perilaku dan keyakinan untuk menghadapi sesuatu. Tanpa rasa percaya diri dan optimisme, akan sulit bagi pengusaha untuk mengembangkan usaha. Kepercayaan diri juga ditentukan oleh kemandirian seseorang. Rasa percaya diri yang tinggi relatif akan membuat pengusaha menghadapi dan menyelesaikan masalahnya sendiri tanpa bergantung pada orang lain. Sebagai seorang pemimpin, kepercayaan diri sangat dibutuhkan dan penting. Semua pengusaha perempuan harus percaya diri dan harus mampu mengambil keputusan sendiri. Pengusaha wanita Indonesia tampaknya takut gagal, dan itu dapat mempengaruhi mereka untuk menjalankan bisnis dan akhirnya menghancurkan kepercayaan diri.

Kurangnya kontrol keuangan: Perhatian keuangan yang buruk bisa menjadi hal yang mematikan bagi pengusaha. Saat ini, sebagian besar pengusaha wanita Indonesia masih bergumul tentang bagaimana mengelola keuangan bisnis dengan baik.

Kurangnya keterampilan manajerial: Perempuan Indonesia masih kekurangan informasi mengenai strategi manajemen dan strategi kepemimpinan. Itu semua diperlukan keterampilan untuk menjalankan bisnis kuliner. Berdasarkan hal ini, rencana bisnis sangat penting bagi UKM dan tanpa rencana yang baik, bisnis akan lebih mudah ditutup.

Kurangnya pengalaman: Sebagian besar pengusaha wanita di Indonesia telah muncul di bisnis kuliner kecil dan menengah. Sayangnya, banyak dari mereka yang harus menutup usahanya kurang dari 3 tahun karena kurangnya pengalaman dalam berbisnis di sektor ini. Mereka tidak mampu menghadapi persaingan yang ketat di dunia bisnis.

Kurangnya karyawan yang berbakat: Masih banyak pegawai yang tidak kompeten untuk usaha kecil dan menengah kuliner di Indonesia. Sebagian besar pemilik usaha kuliner di Indonesia mengalami kesulitan dalam mencari orang yang kompeten untuk menjalankan usahanya. Hal ini dapat disebabkan oleh tingginya jumlah penduduk Indonesia yang berpendidikan rendah dan tingginya angka kemiskinan di Indonesia. Di sisi lain, pengusaha wanita masih berjuang untuk memperlakukan karyawannya menjadi tim yang hebat di dalam bisnis.

2.3. Solusi permasalahan usaha

Perkembangan usaha. Faktor mikro dan makro mempengaruhi kesuksesan suatu usaha. Faktor mikro (Jamali, 2009 dan Perwej, 2012 dalam Saputro, et.al, 2016) berupa identifikasi peluang yang terbuka terdiri dari 1) Motivasi mencari tantangan baru; 2) Komitmen terhadap kebebasan finansial; 3) Keyakinan terhadap kinerja yang lebih baik; dan 4) Eksistensi diri dan status sosial mempengaruhi kesuksesan suatu usaha. Demikian juga faktor makro mempengaruhi kesuksesan usaha (Jamali, 2009 dalam Saputro, et.al, 2016) yaitu berupa dukungan faktor lingkungan yang terdiri dari 1) Dukungan faktor religi; 2) Dukungan faktor budaya; 3)

Dukungan legitimasi wirausaha; 4) Dukungan faktor ekonomi; 5) Dukungan faktor keluarga.

Inovasi (Durán-Encalada, et al., 2012 dalam Saputro, et.al, 2016 Saputro, et.al, 2016) yang terdiri dari: 1) Adaptasi; 2) Proaktif; 3) Proaktif; 4) Interaksi; 5) Akses jejaring; dan 6) Perencanaan jangka Panjang mempengaruhi kesuksesan dalam berusaha. Sikap positif terkait keterbukaan (Hirschi dan Fischer, 2013 dalam Saputro, et.al, 2016 Saputro, et.al, 2016) yakni: 1) Sikap positif terhadap risiko; 2) Sikap positif terhadap perubahan; 3) Sikap positif terhadap persaingan dan 4) Sikap positif terhadap pengambilan keputusan juga mempengaruhi kesuksesan berusaha. Menurut Budiman dan Hidayah (2021) menemukan bahwa 1) Dukungan sosial 2) Basis pengetahuan 3) Orientasi pribadi berpengaruh positif terhadap keberhasilan wanita wirausaha di Jakarta Barat.

3. Metode Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Kasus diambil dari para wirausaha yang mengikuti pelaksanaan Sekolah Wirausaha ‘Aisyiyah (SWA). Narasumber dalam penelitian ini adalah 4 narasumber yang usahanya sukses dan telah mengikuti pelatihan wirausaha untuk perempuan yang diadakan oleh Majelis Ekonomi dan Ketenagakerjaan (MEK) Pimpinan Daerah ‘Aisyiyah (PDA) Kota Balikpapan, Provinsi Kalimantan Timur. Pelatihan wirausaha ‘Aisyiyah dilaksanakan secara online dengan media zoom.

Adapun narasumber dalam penelitian adalah Ketua MEK PDA Kota Balikpapan, juga 4 peserta (Ibu Amiroh, Ibu Nuning, Ibu Erni, Ibu Nurul) pelatihan SWA yang usahanya makin berkembang sehingga produk-produknya menjadi andalan produk daerah bahkan nasional. Metode penelitian dengan wawancara terstruktur melalui panduan pertanyaan yang dikirim melalui whatsapp dan dijawab dengan voicenote yang dikirim melalui Whatsapp. Adapun instrument penelitian untuk panduan wawancara adalah berkaitan dengan proses memulai dan menjalankan usaha, tantangan dalam usaha dan cara menghadapinya, pengalaman pelatihan SWA dan perkembangan usaha setelah pelatihan. Analitis data dilakukan secara deskriptif kualitatif.

Keabsahan Data. Uji keabsahan data pada penelitian ini menggunakan uji kredibilitas & uji *transferability*. Uji kredibilitas menggunakan triangulasi sumber, triangulasi teknik, triangulasi waktu dengan adanya data yang diperoleh dari narasumber utama yang diperkuat dengan *member check* yang didapatkan dari narasumber pendukung yang memiliki validasi data dengan narasumber utama. Dalam melakukan uji *transferability* peneliti memperoleh hasil rekaman voice note, percakapan *via whatsapp*, yang kemudian diterjemahkan dalam bentuk transkrip wawancara secara rinci, kemudian peneliti mereduksi data dan memecah menyesuaikan hasil penelitian untuk memperoleh data yang lebih mendalam hingga reduksi dan data telah siap untuk diolah Uji *transferability* merancang sub rumusan masalah yang kemudian dijadikan sebagai pedoman wawancara dilanjutkan dengan observasi awal. Kemudian melakukan wawancara & dokumentasi untuk mendapatkan informasi dan data berupa data *display* & data *reduction*.

4. Hasil dan Pembahasan

Latar belakang wirausaha perempuan. Latar belakang wirausaha perempuan ternyata beragam. Wirausaha perempuan yang menjadi narasumber 1 adalah Ibu Amiroh (IA). Ibu Amiroh adalah anak orang Jawa yang transmigrasi ke Kalimantan. Lokasi tempat tinggalnya 30 Km dari kota. Agar dapat bersekolah maka Amiroh muda ini menjadi anak panti asuhan 'Aisyiyah dan kemudian jadi guru mengaji. Ketika SLTA diminta menjadi Guru Taman Kanak-Kanak (TK) 'Aisyiyah Bustanul Atfal (ABA). Karena dianggap dari kecil di 'Aisyiyah sehingga dianggap asli 'Aisyiyah dan sering menggantikan tugas-tugas kepala sekolah hingga menjadi Pejabat Plt kepala sekolah karena dianggap sudah jadi "leader" atau pemimpin dan selalu menjadi juara sekolah. Kemudian ingin memberi Pelajaran tambahan atau les maka IA pindah dari panti asuhan dan aktif di Pimpinan Daerah Nasyiatul 'Aisyiyah (PDNA) pada 2010-2015, organisasi perempuan muda di Muhammadiyah. Akhirnya IA keluar dari panti karena melahirkan. Namun kemudian diminta menjadi pengurus panti, anak-anak panti pada berprestasi dan pada anak-anak pada mendapatkan beasiswa, meski ada demo dari anak panti yang kemudian dikeluarkan. Prestasi membanggakan jarena ada event nasional, menjadi pengasuh termuda, panti terbersih dan pengasuh yang mendapatkan beasiswa terbanyak dari anak asuhnya. IA ikut kursus jahit dan sekolah di SMK, meski belum punya tujuan yang jelas. Akhirnya mendirikan rumah jahit di panti dan seragam anak-anak TK ABA dari 3 sekolah dijahitkan ke rumah jahit panti, bahkan cari order di luar panti seperti hotel, SMA-SMA dan lainnya. Namun karena terbatas dananya kemudian mengajukan proposal ke Majelis Kesejahteraan Sosial (MKS) di 'Aisyiyah dan kemudian mendirikan konveksi di panti, jahitan ratusan dan ada langganan dari Butik di Madiun menjahit 20 hem per hari. Namun kemudian dianggap programnya terlalu jauh.

Akhirnya IA keluar dari panti karena ingin mendirikan usaha konveksi sendiri hingga memiliki karyawan 20 orang dan mengajak anak-anak panti dapat menjahit hingga bertahan 8 tahun. Pada tahun 2008 kemudian IA mendirikan warung makan, anak-anak panti ikut kerja di rumah makan, membina anak-anak muda (IA aktif di organisasi Nasyiatul Aisyiyah (NA) dan Ikatan Pelajar Muhammadiyah (IPM), menjadi ketua bagian kader sampai 2 kali. Dengan aktifitas ini IA bertemu semua pengusaha MEK. IA ingin maju dan harus punya tujuan. Ketika ada lomba dan kemudian ikut bahkan menjadi juara nasional di MEK Pimpinan Pusat 'Aisyiyah dan terus eksis jadi pengusaha. Awalnya memang bertemu dengan langganan yang menjual ikan asin yang berskala besar 10-20 kg sehari. IA selalu berusaha selalu untuk berbisnis terbaik, meningkatkan kemampuan, perizinan BP POM, Ikut Sekolah wirausaha Aisyiyah dan dibimbing oleh Bank Indonesia selama 1 tahun, dibina dari Pertamina, ikut kompetisi di berbagai ajang perlombaan, juga event pameran bersama agar maju dengan 90 UMKM 'Aisyiyah lainnya. Marketing dibantu oleh Ibu Ketua MEK PDA beserta jajaran dan juga distribusinya.

Wirausaha kedua adalah Ibu Nurul (INUR) yang memulai usahanya di tahun 2020 yang memproduksi wedang Dayak. Awalnya memproduksi kapsul dari bawang Dayak. INUR berpikir tentang membuat produk yang lebih sederhana dan lebih praktis untuk dikonsumsi. INUR mengikuti SWA dan mendapatkan komunitas Alumni SWA yang membantunya untuk

meningkatkan promosi produknya. INUR berjuang untuk mendapatkan Sertifikasi Produk Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) juga sertifikat halal. Ketika pandemik COVID-19 menghadapi beberapa masalah juga. Diantaranya bahan baku bawang Dayak yang langka dan merupakan kebutuhan yang rutin. INUR juga mendapatkan bimbingan dari Program CSR PLN dan mendapatkan banyak bantuan juga produknya makin bagus. Pasarnya makin luas dan besar. Media social telah banyak membantu usahanya, sekarang sudah memiliki beberapa karyawan. INUR memerlukan team yang dapat membantu meningkatkan pemasaran, dapur khusus, alat khusus, konten media dan mengelola pasar secara online.

Wirausaha ketiga adalah Ibu Nuning (INUN), memulai usaha di tahun 2016. Merk produknya adalah “Taganang,” yang sudah mulai dijalankan sejak sebelum masa pandemic Covid-19. Di masa pandemic usahanya mengalami kemandegan dan karyawannya dikurangi. Ide nama “taganang” berasal dari ibunya. Keluarganya sangat mendukung usahanya ini, yakni makanan yang diberi merk usaha “Taganang.” INUN juga bergabung di sekolah wirausaha ‘Aisyiyah dan mengikuti komunitas alumninya. Bank Indonesia juga sudah membimbing “Taganang” dan tahun 2020 menjadi produk unggulan Indonesia. Masa pandemic sudah berakhir dan usaha “Taganang” makin berkembang.

Wirausaha keempat Ibu Erni (IE), memulai usaha tahun 2011 setelah resign dari lembaga perbankan. Usaha dimulai dari membuat kue-kue dan kemudian berkembang menjadi toko roti pada tahun 2016. Akhirnya membuka toko luring yang menjual makanan khusus hadiah. Pada tahun 2017 produk pertamanya kue mantau original yang kemudian menjadi mantau warna Pelangi. Pada tahun 2017 menjadi pemenang pada perlombaan “Blueband Master Gift Competition.” Inovasi kue lainnya adalah produk kue mantau yang di oven kering dan dapat tahan sampai 1 tahun yang menjadi pemenang di “Kretek Competition” di Balikpapan. Sebelum Covid-19 usaha ini memiliki 8 orang tenaga kerja dan kemudian mengalami penurunan penjualan hingga 50 persen. Upah pegawai juga berdasarkan upah harian juga waktu produksi yang berkurang hingga 50 persen. Tahun 2021 suaminya meninggal karena Covid-19, IE dan anak-anaknya juga mengalami sakit karena Covid 19, bahkan IE mengalami long-covid. Namun setelah sembuh usaha ini dapat dilanjutkan dengan 3 orang karyawan yang bekerja sesuai standar operasi perusahaan. IE kehilangan suami yang mengelola bisnisnya. Bulan Oktober 2021 IE memulai kembali bisnisnya dengan 3 karyawan, IE membutuhkan bantuan dan modal agar dapat meningkatkan usahanya.

Proses memulai usaha. Penelitian ini menemukan bahwa proses memulai dan menjalankan usaha ternyata beragam. IA memulai usaha atas inisiatif sendiri sejak masih SLTA di tahun 2008 (15 tahun) dan berganti-ganti jenis usaha dari rumah jahit, rumah makan hingga abon ikan asin layur. Sementara INUR juga memulai usaha atas inisiatif sendiri, namun usia usahanya baru sekitar 3 tahun yakni sejak tahun 2020 dari produksi kapsul wedang Dayak. INUN memulai usahanya di tahun 2016 dengan merk produk “Taganang” yang sudah dijalankan sejak sebelum pandemic Covid-19, sudah hampir 7 tahun. Di sisi lain IE memulai usaha sejak mengundurkan diri dari lembaga perbankan di tahun 2011 dari toko kue-kue kering menjadi toko roti, sudah hampir 12 tahun. IE juga mendirikan usaha atas kemauan sendiri karena iseng tidak ada

pekerjaan di rumah.

IA, INUR, INUN, dan IE memulai usaha atas kemauan sendiri, namun mereka memiliki alasan yang berbeda yakni karena ingin kebutuhan ekonomi dan lainnya karena ingin mengisi waktu luang. Usia usaha juga berbeda-beda dari yang terlama 15 tahun, yang lain 12 tahun, 7 tahun dan 3 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa alasan menjalankan usaha dapat beragam dan lamanya usaha juga belum tentu berkaitan dengan perkembangan usaha.

Tantangan dalam mengembangkan usaha. IA mengalami banyak tantangan seperti lingkungan yang kurang mendukung dan permintaan pasar yang tidak pasti sehingga keinginan untuk berganti usaha yang lebih baik muncul dan kemudian muncul usaha lain yang tidak selalu berkaitan. Sementara INUR juga menghadapi tantangan seperti

produknya yang kurang praktis dikonsumsi, kelangkaan bahan baku dan masalah pemasaran. Masalah lain yang dihadapi INUR adalah keterbatasan dari tempat produksi (dapur), peralatan khusus dalam produksi, membuat konten untuk media digital dan mengelola pasar onlinenya.

INUN menghadapi masalah atau tantangan besar pada saat masa pandemic Covid-19 karena usahanya mengalami kemandegan atau stagnasi bahkan penurunan penjualan sehingga harus mengurangi karyawan. Sementara IE juga mengalami tantangan yang besar seperti penurunan penjualan, sebelum covid-19 karyawan yang dipekerjakan sebanyak 8 orang namun kemudian dikurangi hingga menjadi separoh dari jumlah karyawan semula yakni tinggal 4 orang. Tantangan besar IE adalah ketika IE dan keluarganya yakni suami dan anaknya mengalami sakit Covid-19. Suaminya yang berperan banyak mengatur usahanya meninggal karena Covid-19 dan IE mengalami long-covid. Namun setelah sehat kembali IE dapat menjalankan kembali usahanya dengan 3 orang karyawan. Keterbatasan modal juga menjadi tantangan dalam mengembangkan usahanya.

Keempat wirausaha perempuan ini mengalami tantangan yang beragam baik yang berkaitan dengan persoalan diri mereka sendiri seperti sakit dan keluarga pendukung bisnis meninggal. Tantangan lain berkaitan dengan factor-faktor manajemen usaha seperti tantangan produksi (peralatan, tempat produksi, sertifikat halal, sertifikat produksi dari BPPOM dll), tantangan pemasaran (pembuatan konten promosi, penanganan pemasaran online), manajemen keuangan (kekurangan modal), dan manajemen sumber daya manusia (pengurangan karyawan, penurunan upah, pengurangan jam kerja). Manajemen usaha para wirausaha perempuan ini menghadapi beraneka permasalahan yang sangat beragam.

Cara mengatasi masalah usaha. IA mengatasi permasalahan yang dihadapi dengan menghindari jika tidak memungkinkan dihadapi dan mencoba usaha lainnya yang dirasa lebih memiliki harapan besar untuk sukses. IA juga menggunakan setiap kesempatan untuk mengembangkan diri, seperti perlombaan yang diselenggarakan oleh Pemerintah Daerah, BUMN maupun swasta, mengikuti perkumpulan para wirausaha dan menambah berbagai ketrampilan untuk sukses usaha. Usaha IA lainnya yakni ikut lomba MEK PPA dan juara nasional kedua, ikut jadi binaan Bank Indonesia serta pihak-pihak lainnya. Sementara INUR ikut dalam komunitas wirausaha agar dapat pemasaran yang luas, ikut program CSR PLN, mendapatkan bantuan memperbaiki

produknya, memperluas pasar, menggunakan media social.

INUN berusaha terus belajar dengan mengikuti komunitas wirausaha, mengikuti berbagai lomba dan mendapatkan program CSR dari Bank Indonesia. IE selalu belajar untuk mengembangkan bisnisnya, baik dari komunitas wirausaha, sekolah wirausaha, ikut perlombaan, bahkan sampai memanggil seorang coach secara privat untuk mengembangkan usahanya. IE pantang menyerah untuk belajar dan membangun usahanya. IE juga ikut lomba untuk menguji kemampuannya dalam kurasi produk oleh-oleh dari IKN (Ibu Kota Negara) dan menjadi juara kedua dengan kue yang diatasnya dilukis batik Dayak dengan tangan.

Keempat wirausaha perempuan tersebut merupakan wirausaha yang gigih dalam belajar, berjejaring, dan berkompetisi untuk menguji produknya. Ada upaya untuk mengembangkan usaha yang tak kenal Lelah, melalui produk-produknya. Keempatnya belajar terus menerus, mencoba terus menerus, meski kadang ada tantangan yang dihadapi dan selalu berusaha mencari pemecahan atas permasalahan yang dihadapi.

Manfaat ikut sekolah wirausaha 'Aisyiyah. Sekolah wirausaha 'Aisyiyah atau SWA adalah kursus untuk memberdayakan para wirausaha perempuan dan masyarakat yang memerlukan. Pelatihan SWA dilakukan oleh MEK PDA dan selama pandemic Covid-19 diselenggarakan secara online dengan platform zoom. Adapun materi SWA yang diselenggarakan oleh MEK PDA adalah materi ke'aisyiyahan, mental wirausaha, business plan, literasi keuangan, networking, visit Perusahaan. Biasanya ada kepala sekolah dan pengurus lainnya untuk memastikan bahwa peserta akan mengikuti Pelajaran dengan baik.

Warga belajar SWA akan mengikuti materi yang diberikan, termasuk kunjungan Perusahaan. Setelah selesai ada wisuda dan kemudian menjadi alumni SWA. MEK PDA Balikpapan telah menyelenggarakan SWA, 4 wirausaha perempuan tersebut telah mengikuti SWA dan menjadi alumni SWA. Namun demikian IA yang mengikuti dan hidup di lingkungan 'Aisyiyah menjadi pengurus MEK PDA dan juga mengikuti SWA. Materi SWA memang masih sangat dasar bagi seorang wirausaha. IA mengikuti karena merasa SWA adalah bagian dari proses pengembangan bisnisnya yang sudah berlangsung hampir 15 tahun. Sementara wirausaha perempuan lainnya bergabung dengan SWA sebagai bagian dari jejaring organisasi. IE bahkan menyampaikan jika SWA materinya masih dasar dan harus dilanjut dengan berbagai kegiatan yang mendukung pengembangan bisnis. Namun cukup memberi dasar awal bagi para wirausaha pemula dengan memberi semangat usaha.

SWA ada memberi manfaat meskipun masih merupakan materi awal dan dasar-dasar usaha. Namun materi di SWA membangkitkan semangat usaha. Para alumni SWA dan pertemuan yang diadakan di sekitar lingkungan 'Aisyiyah dapat membantu menjaga semangat usaha, meneguhkan daya juang dalam usaha, menemukan kelompok yang sama-sama berusaha. Beberapa catatan adalah SWA tidak cukup karena harus ada pelatihan-pelatihan berikutnya untuk menjaga dan meningkatkan perkembangan usaha.

Perkembangan Usaha. Perkembangan usaha dari keempat narasumber juga beragam, tak selalu sejalan dengan lama masa usaha. IA yang sudah menjalankan usaha sekitar 15 tahun dan

Seminar Nasional Forum Manajemen Indonesia 2023 Papua Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 1

17-19 Oktober 2023

mengalami beragam usaha kemudian memiliki produk unggulan yakni Abon ikan asin layur yang telah menjadi produk unggulan daerah dan juga nasional. Berawal dari rumah jahit, berganti rumah makan dan menambah dengan produk ikan asin layur yang dapat berproduksi 20 kg dalam satu pekan. Produknya telah mendapat sentuhan program dari BUMN juga dibantu promosi dan distribusi dari MEK PDA Balikpapan juga Pemerintah Daerah Kota Balikpapan maupun Provinsi Kalimantan Timur. Diajak serta dalam program promosi ke provinsi-provinsi lainnya oleh pemerintah daerah setempat.

INUR sudah menjalankan usahanya selama 3 tahun pun mengalami kemajuan yang berarti dari kapsul bawang Dayak hingga kemasan yang praktis untuk dikonsumsi dengan merek “Wedang Dayak.” Produknya juga sudah memiliki PIRT dan sertifikasi halal, sudah mendapatkan sentuhan program CSR PLN dan produk serta kemasan yang makin bagus, pasar makin luas dan besar, sudah makin besar pasar dan karyawan sudah bertambah. Perlu belajar lebih dalam soal membuat konten dalam media dan pemasaran online. Produknya juga sudah menjadi produk unggulan daerah dan mendapatkan apresiasi serta dibantu promosi ke provinsi-provinsi lain.

INUN sudah berusaha sejak 2016 dan kini telah berkembang lebih maju setelah mengalami kemandegan dan pengurangan tenaga kerja pada masa pandemic covid-19. Produknya yang berupa oleh-oleh khas Balikpapan atau juga Kalimantan Timur diberi merek “Taganang.” Produknya beragam mulai dari mantau kepiting Taganang, sambal kepiting Taganang, kerupuk amplang kepiting Taganang dan lainnya. Pengembangan usahanya juga sudah mendapatkan program SCR Bank Indonesia (BI) sehingga kemasan dan kualitas produknya makin bagus sehingga sudah menjadi produk unggulan daerah dan bahkan nasional.

IE sudah menjalankan usaha sekitar 12 tahun, sudah mengalami transformasi usaha dari toko kue pastry kemudian menjadi toko kue hadiah serta produk special yakni “Mantau Fya.” Produk mantau Fya sudah mengalami inovasi yang luar biasa dari mantau biasa menjadi mantau oven yang tahan sampai 1 tahun. Dari mantau dengan berwarna tradisional sampai menjadi mantau Pelangi, dari pewarna kue biasa hingga pewarna alami. Kemasan juga mengalami perkembangan yang luar biasa, apalagi anandanya adalah kuliah di jurusan disain dan komunikasi visual (DKV) telah membantu desain produk dan kemasan menjadi indah dan menarik. Mantau Fya juga mendapatkan sentuhan program dari kemenangan dari Blueband Master Gift Competition, Kretek Competition, dan kompetisi lokal maupun nasional lainnya. Meskipun pernah memiliki karyawan 8 orang kemudian menurun pada saat pandemic covid-19 namun kemudian bangkit lagi dan memulai usahanya kembali dengan 3 karyawan. Produknya juga menjadi produk unggulan daerah dan nasional.

Dapat disebutkan bahwa keempat wirausaha perempuan tersebut saat ini sedang mengalami perkembangan usaha yang sangat pesat. Namun kesuksesan tersebut bukan jalan lurus yang dilewati, namun jalan yang dinamis dengan kenaikan dan penurunan yang silih berganti.

5. Kesimpulan

Temuan penelitian ini adalah bahwa para wirausaha perempuan memulai usaha dengan alasan ekonomi maupun sekedar mengisi waktu luang. Awal memulai usaha dari usaha rumahan dan mengalami dinamika dalam mengelola usahanya, termasuk mengalami masa pandemic Covid-19. Tantangan yang dihadapi sangat beragam baik yang berkaitan dengan tantangan individual maupun manajemen usaha. Cara mengatasi masalah usaha adalah terus gigih dalam belajar, berjejaring dan ikut kompetisi untuk menguji produknya serta terus menerus belajar. Termasuk mencari kesempatan menjadi binaan perusahaan pemerintah dan swasta yang mengantarkan produk-produknya menjadi produk unggulan daerah dan nasional. Pelatihan wirausaha memberikan bekal tidak hanya pengetahuan dan ketrampilan tetapi juga memberikan ruang kebersamaan karena menjadi alumni sekolah wirausaha dan dapat terus berjejaring membangun usaha. Peran fasilitator yang baik dan MEK PDA pada saat maupun setelah pelatihan juga proses jejaring yang dilakukan membantu tumbuhnya perkembangan usaha pada wirausaha perempuan. Semua mengalami perkembangan usaha yang pesat meski harus melewati jalan naik dan turun yang silih berganti.

Referensi

Anonim (2020), *Indeks Kualitas Keluarga Tahun 2020*, Kerjasama Kementerian Pemberdayaan Perempuan Dan Perlindungan Anak - Republik Indonesia Dengan Badan Pusat Statistik Tahun 2021

Anonim (2022), Dukungan Pemerintah Bagi UMKM Perempuan Demi Pembangunan Ekonomi Nasional, Komisi VIII, Kesejahteraan Rakyat *Budget Issue Brief*, Vol 02, Ed 08, Mei 2022

Abdurrahmana & Tusianti, E. (2021), Apakah Pemberdayaan Perempuan dalam Ekonomi dan Politik Telah Meningkatkan IPM Perempuan Indonesia? *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Indonesia Vol. 21 No. 2 Juli 2021*, hlm. 204–219

Bastaman, A dan Juffiasari, R, (2015), Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Bagi Wanita Untuk Berwirausaha (Studi Kasus Anggota Ikatan Wanita Pengusaha Indonesia DKI Jakarta), *Prosiding Seminar Nasional*, 4th UNS SME's Summit & Awards 2015 "Sinergitas Pengembangan UMKM dalam Era Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA)."

Budiman, O.N & Hidayah, N. (2021) Pengaruh Dukungan Sosial, Basis Pengetahuan Dan Orientasi Pribadi Terhadap Keberhasilan Wanita Wirausaha, *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, Volume III No. 2/2021 Hal: 426-434

Creswell, J.W. (2014). *Research Design: Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches*, 3rd ed. Thousand Oaks, SAGE Publications Ltd.

Muchson, M (2017), *Kewirausahaan (Entrepreneurship)*, Penerbit Guepedia. Diunduh pada 26 September 2023 di

https://www.google.co.id/books/edition/Entrepreneurship_Kewirausahaan/Cpc-DwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=kewirausahaan,&printsec=frontc

Seminar Nasional Forum Manajemen Indonesia 2023 Papua Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 1

17-19 Oktober 2023

Saputro, E.P., Achmad, N., Handayani, S. (2016). Identifikasi Faktor yang Mempengaruhi Sukses Wirausaha, *Benefit Jurnal Manajemen dan Bisnis*, Volume 1, Nomor 1, Juni 2016: 10-20

Sari, W.D & Nurani, R. (2022), Menempatkan Peran Wirausaha Wanita Dalam Usaha Kecil Dan Menengah Di Indonesia – Sektor Makanan & Minuman, *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, Vol 3(2): 388-406

Copyrights

Copyright for this article is retained by the author(s), with first publication rights granted to the journal.

This is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)