

## **Pengaruh Motivasi Berwirausaha terhadap Keberhasilan Bisnis UMKM: Sebuah Studi Literatur**

### ***The Influence of Entrepreneurial Motivation on MSME Business Success: A Literature Review***

**Ana Rahmawati<sup>1</sup>, Nanang Setiawan<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Institut Agama Islam Al-Fatimah Bojonegoro  
[anatuban39@gmail.com](mailto:anatuban39@gmail.com)

**ABSTRAK** – Masalah kemiskinan, pengangguran, dan ketimpangan pendapatan merupakan tantangan serius yang dihadapi oleh pemerintah di berbagai negara, tidak hanya dipengaruhi oleh faktor ekonomi tetapi juga oleh aspek sosiokultural dan ketersediaan sumber daya manusia. Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi peran motivasi berwirausaha dan dampaknya terhadap keberhasilan bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui tinjauan literatur yang komprehensif. Studi ini mengidentifikasi empat tahapan kritis dalam proses wirausaha yang meliputi persiapan, pelaksanaan, pemeliharaan, dan pengembangan usaha. Masing-masing tahapan ini memerlukan motivasi yang kuat serta analisis mendalam terhadap kondisi yang dihadapi oleh UMKM. Dengan menganalisis literatur yang relevan, penelitian ini memberikan wawasan baru bagi wirausahawan UMKM dalam mengelola bisnis mereka dengan lebih efektif dalam upaya mencapai keberlanjutan ekonomi. Kontribusi utama dari penelitian ini adalah menyoroti pentingnya motivasi berwirausaha sebagai katalisator untuk pengembangan UMKM dan sebagai strategi yang efektif dalam mendukung pertumbuhan ekonomi lokal maupun nasional. Dengan memperkuat pemahaman terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan UMKM, penelitian ini diharapkan dapat memberikan landasan bagi kebijakan publik yang mendukung pengembangan sektor UMKM secara berkelanjutan.

**Kata Kunci:** Motivasi Berwirausaha, Kewirausahaan, Keberhasilan Bisnis, UMKM

**ABSTRACT** - *The issues of poverty, unemployment, and income inequality pose serious challenges to governments across various countries, influenced not only by economic factors but also by sociocultural aspects and the availability of human resources. This research aims to explore the role of entrepreneurial motivation and its impact on the success of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) through a comprehensive literature review. The study identifies four critical stages in the entrepreneurial process—preparation, implementation, maintenance, and business development. Each stage requires strong motivation and in-depth analysis of the conditions faced by MSMEs. By analyzing relevant literature, this research provides new insights for MSME entrepreneurs to manage their businesses more effectively in pursuit of economic sustainability. The primary contribution of this research is to highlight the importance of entrepreneurial motivation as a catalyst for MSME development and an effective strategy in supporting local and national economic growth. By enhancing understanding of the factors influencing MSME success, this study aims to provide a foundation for public policies that support sustainable development in the MSME sector.*

**Keywords:** *Entrepreneurial Motivation, Entrepreneurship, Business Success, MSME*

## PENDAHULUAN

Kemiskinan, pengangguran, dan pemerataan pendapatan merupakan tantangan utama yang dihadapi pemerintah saat ini (Indaryani & Lusianti, 2023). Masalah ini menjadi perhatian serius karena berdampak langsung pada stabilitas sosial dan ekonomi negara (Rey, 2023). Upaya untuk mengatasi kemiskinan sering kali terkait erat dengan strategi untuk menciptakan lapangan kerja yang lebih banyak dan lebih baik (Judijanto et al., 2024). Penyediaan lapangan kerja tidak hanya dilihat sebagai cara untuk meningkatkan pendapatan individu tetapi juga sebagai indikator keberhasilan kebijakan ekonomi suatu negara. Pemerintah berusaha untuk menerapkan berbagai kebijakan yang dapat mendorong pertumbuhan ekonomi dan menciptakan peluang kerja yang lebih luas, namun hasilnya belum selalu memadai untuk mengatasi masalah yang ada (Sugiharto et al., 2024).

Faktor-faktor sosiokultural dan ketersediaan sumber daya manusia memainkan peran krusial dalam konteks pengangguran (Rohmi et al., 2023). Faktor-faktor ini mempengaruhi kemampuan masyarakat untuk memanfaatkan peluang kerja yang tersedia. Misalnya, tingkat pendidikan dan keterampilan tenaga kerja sangat menentukan daya saing di pasar kerja (Resavita & Setiawan, 2024). Sementara itu, pengaruh sosiokultural seperti mentalitas dan kemandirian yang rendah sering kali menjadi hambatan dalam mengatasi pengangguran (Maghfiroh & Setiawan, 2024). Banyak individu lebih memilih karir yang dianggap lebih stabil dan prestisius sebagai pegawai dibandingkan dengan mengambil risiko menjadi wirausahawan. Hal ini menunjukkan adanya preferensi budaya yang dapat menghambat semangat kewirausahaan dan inovasi di kalangan masyarakat (Himawati, 2024).

Secara budaya, keberhasilan seseorang sering diukur dari status sebagai karyawan, sebuah pandangan yang dapat membatasi pertumbuhan kewirausahaan di masyarakat (Setiawan & Cholili, 2023). Pandangan ini membentuk pola pikir yang kurang mendukung pengembangan usaha mandiri dan inovasi. Sebagai hasilnya, banyak orang yang memiliki potensi untuk menjadi wirausahawan memilih jalan yang dianggap lebih aman sebagai karyawan. Untuk mengubah kondisi ini, diperlukan perubahan paradigma yang lebih menghargai kewirausahaan sebagai karir yang sama berharganya dengan menjadi pegawai (Halim & Arifianto, 2023). Pendidikan dan pelatihan kewirausahaan harus ditingkatkan, serta dukungan kebijakan yang memfasilitasi dan mendorong pertumbuhan usaha kecil dan menengah (Halim & Arifianto, 2023).

Sebagai kontributor utama bagi kemajuan ekonomi nasional, pengembangan kewirausahaan di tingkat lokal, termasuk di daerah dan desa, menjadi krusial (Gümüşay, 2015). Upaya ini tidak hanya mencakup pembentukan dan pengembangan usaha baru tetapi juga mencakup penguatan usaha yang sudah ada, terutama Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) (Kokom Komariah, 2022). Pemberdayaan UMKM menjadi sangat penting karena mereka sering kali menjadi tulang punggung perekonomian lokal dan memiliki potensi besar untuk menciptakan lapangan kerja serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Seprina et al., 2022). Oleh karena itu, pemerintah dan lembaga terkait perlu fokus pada pembinaan wirausahawan lokal melalui program pelatihan, pendampingan, dan akses kepada sumber daya yang diperlukan untuk mengembangkan usaha mereka.

Dalam konteks ini, para pelaku bisnis, khususnya UMKM, perlu memahami mekanisme pasar dan kemampuan untuk bersaing (Mustikowati & Tysari, 2015). Kompetensi dalam hal ini melibatkan pemahaman yang mendalam tentang pasar tempat mereka beroperasi, termasuk dinamika permintaan dan penawaran, perilaku konsumen, serta tren yang sedang berkembang. Selain itu, UMKM harus memiliki orientasi yang kuat terhadap tata cara yang benar dalam berbisnis (*how things should be done*) dan mampu mengimplementasikan praktik bisnis yang efektif dan efisien (Desriani & Sutabri, 2024). Pengetahuan tentang strategi pemasaran, manajemen keuangan, dan inovasi produk menjadi kunci dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha mereka.

Dalam rangka mencapai hal ini, para wirausahawan membutuhkan akses informasi yang baik. Akses informasi yang memadai memungkinkan mereka untuk memahami pasar aktual, mengidentifikasi kompetitor utama, dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan atau kegagalan produk (Anwar, 2021). Selain itu, informasi tentang kebutuhan konsumen sangat penting untuk mengembangkan produk dan layanan yang relevan dan sesuai dengan permintaan pasar. Oleh karena itu, layanan informasi seperti *database online* dan sumber informasi sekunder menjadi sangat penting. Dengan dukungan teknologi informasi, UMKM dapat lebih mudah mendapatkan data yang diperlukan untuk membuat keputusan bisnis yang lebih cerdas dan strategis.

Kewirausahaan bisa menjadi alternatif solusi dari permasalahan pengangguran ini, karena dengan adanya wirausaha, harapan terciptanya lapangan kerja baru dalam menyerap tenaga kerja bisa terwujud (Indaryani & Lusianti, 2023). Kewirausahaan tidak hanya menciptakan peluang kerja bagi diri sendiri tetapi juga bagi orang lain, sehingga dapat mengurangi tingkat pengangguran secara

signifikan (Rey, 2023). Kewirausahaan yang sukses mampu mendorong pertumbuhan ekonomi lokal dengan cara memanfaatkan sumber daya yang ada dan menciptakan produk atau jasa yang bernilai tambah. Dengan demikian, kewirausahaan dapat menjadi motor penggerak dalam mempercepat proses pembangunan ekonomi yang berkelanjutan di berbagai daerah.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk menulis mengenai “Pengaruh Motivasi Berwirausaha terhadap Keberhasilan Bisnis UMKM: Sebuah Studi Literatur”. Motivasi berwirausaha memainkan peran penting dalam menentukan sejauh mana seorang wirausahawan dapat menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang. Motivasi yang kuat sering kali menjadi pendorong utama untuk inovasi, ketekunan, dan adaptabilitas dalam mengelola bisnis. Oleh karena itu, memahami faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi berwirausaha dan bagaimana hal tersebut berdampak pada keberhasilan bisnis UMKM menjadi sangat penting. Studi literatur ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam mengenai hubungan antara motivasi berwirausaha dan keberhasilan bisnis, serta mengidentifikasi strategi yang efektif untuk meningkatkan motivasi tersebut di kalangan wirausahawan.

Melalui penelitian ini, diharapkan dapat ditemukan berbagai temuan yang dapat dijadikan acuan bagi para pemangku kepentingan dalam merumuskan kebijakan dan program yang mendukung pengembangan kewirausahaan. Studi literatur ini akan mengeksplorasi berbagai teori dan penelitian sebelumnya yang relevan dengan topik ini, serta mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang dapat mempengaruhi motivasi berwirausaha dan keberhasilan bisnis UMKM. Dengan demikian, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi signifikan dalam upaya meningkatkan kualitas dan kuantitas wirausahawan yang mampu bersaing dan berkontribusi secara positif terhadap perekonomian nasional. Selain itu, temuan penelitian ini juga dapat digunakan sebagai dasar untuk mengembangkan program pelatihan dan pendampingan bagi wirausahawan, sehingga mereka dapat lebih siap dan termotivasi untuk mencapai keberhasilan dalam bisnis mereka

## **PEMBAHASAN**

### ***Kewirausahaan dan Pelaku UMKM***

Ratten (2023) menyatakan bahwa orang akan termotivasi untuk bekerja sebaik mungkin hanya apabila mereka mengharapkan akan mendapat imbalan yang setimpal dengan apa yang telah dikerjakannya. Imbalan yang diharapkan tersebut antara lain adalah: mendapatkan penghasilan atau keuntungan materi

yang besar, mendapatkan peran dan kedudukan yang lebih baik, atau mampu mengatasi tantangan dan meraih *prestise*. Kewirausahaan berasal dari kata "wira" dan "usaha". Wira berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani, dan berwatak agung. Usaha adalah perbuatan amal, bekerja, dan berbuat sesuatu. Jadi, wirausaha adalah pejuang atau pahlawan yang berbuat sesuatu (Saiman, 2015).

Kewirausahaan (*entrepreneurship*) merupakan sebuah proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan. Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk dalam kondisi risiko atau ketidakpastian (Saiman, 2015). Seorang wirausaha harus mampu mengatasi tantangan yang ada dan terus berinovasi untuk mempertahankan dan mengembangkan usahanya. Proses ini melibatkan kreativitas, keberanian, dan ketekunan yang tinggi.

Saiman (2015) menyatakan bahwa ciri-ciri seorang wirausaha meliputi: (1) Percaya diri, (2) Berorientasi pada tugas dan hasil, (3) Berani menanggung risiko, (4) Berjiwa pemimpin, (5) Kreatif dan inovatif, (6) Berorientasi ke masa depan, (7) Jujur, (8) Ulet, (9) Tekun dan sabar. Sifat-sifat seorang wirausaha mencakup: (1) Keyakinan, kemandirian, individualitas, dan optimisme, (2) Usaha untuk berprestasi, orientasi pada laba, ketekunan, ketabahan, tekad yang kuat, kerja keras, energik, dan inisiatif, (3) Kemampuan mengambil risiko dan suka pada tantangan, (4) Tingkah laku sebagai pemimpin, kemampuan bergaul dengan orang lain, serta terbuka terhadap saran dan kritik yang membangun, (5) Inovasi dan kreativitas tinggi, fleksibilitas, kemampuan serba bisa, dan jaringan bisnis yang luas, (6) Persepsi dan cara pandang yang berorientasi pada masa depan, (7) Keyakinan bahwa hidup itu sama dengan kerja keras. Indikator penting seorang wirausaha adalah kemampuan untuk mengatasi tantangan, mengambil risiko, dan terus berinovasi untuk mencapai kesuksesan dalam usahanya.

## 1. Disiplin

Disiplin merupakan salah satu kunci utama bagi seorang wirausahawan dalam menjalankan kegiatannya (Himawati, 2024). Disiplin berarti kepatuhan dan ketepatan wirausahawan terhadap komitmen yang telah dibuat, termasuk dalam tugas dan pekerjaannya. Ketepatan ini mencakup berbagai aspek, seperti ketepatan waktu, kualitas pekerjaan, dan sistem kerja yang telah ditetapkan. Ketepatan waktu, misalnya, dapat ditingkatkan dengan menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan jadwal yang telah direncanakan. Kebiasaan menunda pekerjaan dengan berbagai alasan adalah hambatan besar yang dapat menghalangi seorang wirausahawan mencapai kesuksesan.

Kedisiplinan terhadap komitmen kualitas pekerjaan adalah aspek penting lainnya. Hal ini bisa dibina melalui kepatuhan wirausahawan terhadap standar kualitas yang telah ditetapkan. Seorang wirausahawan harus memiliki integritas dan taat azas dalam menjalankan bisnisnya. Dengan menjaga kualitas pekerjaan secara konsisten, wirausahawan akan membangun reputasi yang baik di mata pelanggan dan mitra bisnis. Kedisiplinan ini juga mencerminkan komitmen wirausahawan untuk memberikan yang terbaik dalam setiap aspek usahanya.

Selain itu, kedisiplinan dalam sistem kerja sangat penting untuk mencapai efisiensi dan efektivitas dalam operasional bisnis. Ketaatan wirausahawan terhadap prosedur dan kesepakatan kerja yang telah ditetapkan menunjukkan profesionalisme dan komitmen yang tinggi. Hal ini tidak hanya membantu dalam menjaga kualitas dan konsistensi pekerjaan, tetapi juga membangun kepercayaan dan kredibilitas di mata karyawan dan mitra kerja.

## **2. Komitmen Tinggi**

Komitmen adalah kesepakatan mengenai suatu hal yang dibuat oleh seseorang, baik terhadap dirinya sendiri maupun terhadap orang lain (Himawati, 2024).. Dalam menjalankan kegiatannya, seorang wirausahawan harus memiliki komitmen yang jelas, terarah, dan bersifat progresif (berorientasi pada kemajuan). Komitmen terhadap dirinya sendiri dapat dimulai dengan mengidentifikasi cita-cita, harapan, dan target-target yang direncanakan dalam hidupnya. Dengan menetapkan tujuan yang jelas, seorang wirausahawan dapat memotivasi dirinya untuk bekerja lebih keras dan lebih fokus dalam mencapai impian tersebut.

Komitmen seorang wirausahawan terhadap orang lain, terutama konsumennya, sangat penting dalam membangun hubungan yang baik dan terpercaya. Contoh komitmen ini meliputi memberikan pelayanan prima yang berorientasi pada kepuasan konsumen, memastikan kualitas produk sesuai dengan harga yang ditawarkan, serta memberikan solusi bagi masalah konsumen. Dengan menjaga komitmen tersebut, wirausahawan dapat membangun reputasi yang baik di mata konsumen. Reputasi yang baik ini tidak hanya membantu dalam mempertahankan pelanggan yang sudah ada tetapi juga menarik pelanggan baru melalui rekomendasi positif.

Seorang wirausahawan yang teguh menjaga komitmennya terhadap konsumen akan memperoleh kepercayaan yang tinggi dari konsumen. Kepercayaan ini berdampak pada peningkatan loyalitas pelanggan dan frekuensi pembelian yang lebih tinggi. Akhirnya, hal ini akan membantu wirausahawan mencapai target perusahaan, yaitu memperoleh laba yang diharapkan.

### **3. Jujur**

Kejujuran merupakan landasan moral yang sering kali terlupakan oleh seorang wirausahawan (Himawati, 2024).. Padahal, kejujuran dalam berperilaku adalah aspek yang kompleks dan sangat penting. Kejujuran mencakup berbagai hal, mulai dari kejujuran mengenai karakteristik produk (barang dan jasa) yang ditawarkan, kejujuran dalam promosi yang dilakukan, hingga kejujuran mengenai pelayanan purnajual yang dijanjikan. Selain itu, kejujuran juga harus tercermin dalam semua kegiatan yang terkait dengan penjualan produk yang dilakukan oleh wirausahawan.

Kejujuran mengenai karakteristik produk berarti bahwa wirausahawan harus menyampaikan informasi yang benar dan lengkap tentang produk yang dijual, termasuk kualitas, fitur, dan manfaatnya. Ini penting untuk menghindari kekecewaan dan ketidakpuasan pelanggan yang bisa merusak reputasi bisnis. Kejujuran dalam promosi juga sangat krusial; wirausahawan harus memastikan bahwa iklan dan promosi yang dilakukan tidak menyesatkan atau memberikan harapan palsu kepada konsumen.

Selain itu, kejujuran dalam pelayanan purnajual adalah kunci untuk membangun kepercayaan jangka panjang dengan pelanggan. Wirausahawan harus memenuhi semua janji yang dibuat terkait dengan layanan purnajual, seperti garansi, perbaikan, atau dukungan teknis. Hal ini akan menunjukkan komitmen terhadap kepuasan pelanggan dan memperkuat loyalitas mereka.

### **4. Kreatif dan Inovatif**

Kreativitas dan inovasi adalah kunci untuk memenangkan persaingan di dunia bisnis (Himawati, 2024).. Seorang wirausahawan harus memiliki tingkat kreativitas yang tinggi, yang didukung oleh cara berpikir maju dan moderat. Pemikiran ini harus dipenuhi dengan gagasan-gagasan baru yang dapat menciptakan kegiatan atau produk yang berbeda dari yang sudah ada di pasar. Gagasan kreatif sering kali tidak dibatasi oleh ruang, bentuk, atau waktu, sehingga memungkinkan munculnya ide-ide jenius yang dapat menjadi terobosan baru dalam dunia usaha.

Ide-ide kreatif biasanya muncul dari individu yang memiliki daya kreativitas tinggi dan sering kali terlihat mustahil atau tidak realistis pada awalnya. Namun, ide-ide ini memiliki potensi besar untuk mengubah cara pandang dan menciptakan peluang baru di pasar. Terobosan-terobosan ini dapat membantu wirausahawan untuk tidak hanya bertahan dalam persaingan, tetapi juga untuk berkembang dan memimpin pasar.

Untuk mencapai hal ini, seorang wirausahawan harus terus berinovasi dan tidak takut untuk mencoba hal-hal baru. Inovasi dapat berupa pengembangan produk baru, peningkatan proses produksi, atau cara baru dalam melayani pelanggan. Dengan mengintegrasikan kreativitas dan inovasi dalam setiap aspek bisnis, wirausahawan dapat menciptakan nilai tambah yang signifikan bagi produk dan layanan mereka, serta membangun keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

## **5. Mandiri**

Seseorang dikatakan mandiri apabila ia dapat melaksanakan keinginannya dengan baik tanpa bergantung pada pihak lain dalam mengambil keputusan atau bertindak, termasuk dalam mencukupi kebutuhan hidupnya (Himawati, 2024).. Kemandirian adalah sifat yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan untuk dapat berkreasi dan mengimplementasikan berbagai ide yang dihasilkannya. Pada dasarnya, seorang wirausahawan harus memiliki sikap mandiri untuk memenuhi tuntutan dan kebutuhan usahanya.

Kemandirian memungkinkan wirausahawan untuk membuat keputusan yang tepat dan cepat tanpa perlu bergantung pada orang lain. Ini penting karena dunia usaha sering kali memerlukan respons yang cepat terhadap perubahan pasar atau situasi yang tidak terduga. Dengan kemandirian, seorang wirausahawan dapat lebih fleksibel dan adaptif dalam menghadapi tantangan dan peluang yang muncul. Selain itu, kemandirian juga memungkinkan wirausahawan untuk mengembangkan dan mengeksplorasi ide-ide baru tanpa terikat pada pendapat atau persetujuan dari pihak lain, sehingga dapat mendorong inovasi dan pertumbuhan bisnis.

Kemandirian juga berarti mampu mengelola sumber daya dan memanfaatkan peluang secara optimal. Seorang wirausahawan yang mandiri tidak hanya mampu mengatasi hambatan dengan sumber daya yang ada, tetapi juga dapat mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang yang mungkin diabaikan oleh orang lain. Dengan demikian, kemandirian adalah fondasi yang kuat untuk mencapai kesuksesan dalam bisnis. Seorang wirausahawan yang mandiri memiliki kepercayaan diri dan keberanian untuk mengambil risiko yang diperlukan untuk mencapai tujuan usahanya, sehingga mampu menciptakan nilai dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan.

## **6. Realistis**

Seorang dianggap realistis jika ia mampu menggunakan fakta dan realitas sebagai dasar berpikir yang rasional dalam setiap pengambilan keputusan dan tindakan (Himawati, 2024).. Banyak calon wirausahawan yang memiliki potensi besar namun mengalami kegagalan karena kurang realistis, objektif,

dan rasional dalam mengambil keputusan bisnis. Oleh karena itu, dibutuhkan kecerdasan dalam menyaring masukan dan saran yang relevan terkait dengan tingkat keberhasilan usaha yang sedang dikembangkan.

Realisme dalam bisnis mengacu pada kemampuan untuk melihat dan mengakui kondisi sebenarnya di pasar, serta untuk membuat keputusan yang berdasarkan pada data yang valid dan analisis yang cermat. Wirausahawan yang realistis akan mampu menghindari jebakan optimisme berlebihan atau ketidaktahuan terhadap risiko yang mungkin dihadapi. Mereka juga cenderung lebih objektif dalam mengevaluasi kekuatan dan kelemahan usaha mereka, serta dalam menanggapi umpan balik dari pasar dan pelanggan.

Pentingnya kecerdasan dalam mengelola masukan dan saran juga tidak bisa diabaikan. Wirausahawan yang cerdas secara strategis akan mampu memilih informasi yang paling relevan dan berguna bagi pengembangan bisnisnya. Mereka akan menggunakan pengetahuan dan wawasan yang diperoleh untuk mengoptimalkan strategi dan menghindari jebakan keputusan yang kurang rasional. Dengan pendekatan yang realistis dan cerdas, wirausahawan dapat meningkatkan peluang kesuksesan bisnis mereka dan menjaga keberlanjutan pertumbuhan dalam jangka panjang

### ***Aktivitas Pengembangan Wirausaha / Pelaku UMKM***

Dalam rangka memperkaya literatur, penelitian ini juga melakukan wawancara kepada tiga UMKM di Bojonegoro, dengan data sebagai berikut:

**Tabel 1.** Data UMKM sebagai responden

No	Nama Usaha	Jenis Usaha	Alamat
1.	Eni Endang Astuti	Warung Kopi	Bojonegoro
2.	Susilowati	Toko Sembako	Bojonegoro
3.	Pak Men	Warung Bakso	Bojonegoro

Hasil wawancara UMKM digunakan dalam menjelaskan aktivitas pengembangan kewirausahaan dengan beberapa tahapan sebagai berikut :

#### **1. Tahap memulai**

Pada tahap awal, seseorang yang ingin memulai usaha harus mempersiapkan segala hal yang diperlukan, dimulai dengan mengeksplorasi peluang-peluang baru seperti membuka usaha baru, melakukan akuisisi, atau mengadopsi model franchising. Tahapan ini juga melibatkan pemilihan jenis usaha yang akan dijalankan, apakah itu di bidang pertanian, industri, atau jasa.

Sebagai contoh, salah satu pelaku UMKM telah memilih untuk menjalankan warung kopi dengan menawarkan jajanan ringan dan minuman lainnya, dengan pertimbangan usianya yang saat ini mencapai 63 tahun (Wawancara Informan 1). Memulai bisnis ini tidak hanya menarik tetapi juga membutuhkan perencanaan yang matang serta penelitian yang mendalam. Dengan fokus pada kualitas produk, pelayanan pelanggan yang baik, dan strategi pemasaran yang efektif, bisnis ini dapat berhasil dalam persaingan industri kopi yang kompetitif.

Seorang informan lainnya memilih untuk membuka toko sembako sebagai kegiatan sampingan selain dari perannya sebagai ibu rumah tangga (Wawancara Informan 2). Langkah ini juga memerlukan perencanaan yang matang dan eksekusi yang baik. Dengan memahami kebutuhan pasar lokal, menyediakan produk berkualitas, dan memberikan pelayanan yang ramah dan efisien kepada pelanggan, toko sembako ini memiliki potensi untuk menjadi bisnis yang sukses dan berkelanjutan dalam jangka panjang.

Sementara itu, informan lainnya memilih untuk berjualan bakso setelah menghadapi kesulitan dalam mencari pekerjaan (Wawancara Informan 3). Keputusan untuk memulai warung bakso ini juga mengharuskan perencanaan yang matang dan eksekusi yang baik guna menjamin kesuksesan jangka panjang. Dengan fokus pada kualitas produk bakso, pelayanan yang baik kepada pelanggan, dan penggunaan strategi pemasaran yang efektif, warung bakso ini dapat menjadi populer dan menguntungkan di lingkungan sekitarnya.

## **2. Tahap melaksanakan usaha**

Dalam menjalani fase ini, seorang wirausahawan menghadapi tanggung jawab besar untuk mengelola berbagai aspek yang berkaitan dengan usahanya. Ini mencakup tidak hanya pembiayaan yang harus dikelola dengan bijaksana, tetapi juga manajemen sumber daya manusia untuk memastikan tim yang efektif dan produktif. Selain itu, kepemilikan bisnis dan struktur organisasi harus ditata dengan baik agar proses operasional berjalan lancar. Kemampuan kepemimpinan juga krusial dalam memotivasi tim dan mengarahkan strategi perusahaan menuju tujuan yang telah ditetapkan.

Semua aspek tersebut saling terkait dan mempengaruhi satu sama lain. Pengambilan risiko yang tepat, misalnya, merupakan bagian integral dari proses pengambilan keputusan yang strategis. Pemasaran yang efektif diperlukan untuk meningkatkan visibilitas dan daya tarik produk atau layanan di pasar. Evaluasi terus-menerus atas kinerja usaha menjadi kunci untuk menyesuaikan strategi dan mengidentifikasi area-area yang perlu diperbaiki.

Di tengah dinamika ini, karakteristik seorang wirausahawan sejati menjadi penentu utama keberhasilan. Keberanian mengambil risiko yang diperlukan, kreativitas dalam menghadapi tantangan, ketegasan dalam mengambil keputusan sulit, dan kemampuan untuk memotivasi orang lain merupakan beberapa sifat yang krusial. Tanpa sifat-sifat ini, pengusaha mungkin tidak mampu mengatasi berbagai hambatan yang muncul di sepanjang perjalanan bisnis mereka. Kurangnya karakteristik ini juga bisa mengarah pada masalah yang tidak terpecahkan dan bahkan kegagalan bisnis, seperti kebangkrutan yang dihindari oleh setiap wirausahawan yang potensial.

### **3. Tahap mempertahankan usaha**

Dalam fase ini, wirausahawan mengalami momen penting di mana mereka melakukan analisis mendalam terhadap perkembangan yang telah dicapai. Analisis ini tidak hanya meliputi pencapaian yang telah terjadi, tetapi juga evaluasi terhadap peluang baru yang mungkin muncul, potensi untuk pengembangan lebih lanjut, serta kendala atau hambatan yang perlu diatasi.

Dari hasil analisis ini, wirausahawan dapat mengevaluasi dengan cermat kondisi yang dihadapi usahanya. Mereka dapat mengidentifikasi peluang-peluang baru yang dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan bisnis mereka lebih lanjut. Selain itu, mereka juga akan lebih peka terhadap potensi risiko atau kendala yang mungkin menghambat pertumbuhan atau keberlanjutan usaha mereka.

Menyikapi hasil analisis ini dengan bijak akan membantu wirausahawan mengambil keputusan yang tepat. Mereka dapat merencanakan langkah-langkah strategis untuk mengoptimalkan keberhasilan usaha, mengurangi risiko, serta mengatasi hambatan yang mungkin muncul di masa depan. Dengan demikian, tahap analisis perkembangan ini menjadi landasan penting bagi upaya mereka dalam meningkatkan performa dan daya saing usaha mereka di pasar

### **4. Tahap mengembangkan usaha**

Tahap ini merupakan momen krusial bagi seorang wirausahawan ketika hasil yang diperoleh dari usaha yang dilakukannya menunjukkan perkembangan yang positif atau stabil. Di sinilah mereka mulai mempertimbangkan opsi untuk melakukan perluasan usaha. Perluasan ini dapat berarti berbagai hal, seperti meningkatkan kapasitas produksi, memperluas jangkauan pasar, atau bahkan diversifikasi produk atau layanan yang ditawarkan.

Keputusan untuk melakukan perluasan usaha tidak dapat diambil secara gegabah. Wirausahawan perlu melakukan analisis mendalam terhadap pasar

dan lingkungan bisnisnya. Mereka harus mempertimbangkan ketersediaan sumber daya, baik itu finansial, tenaga kerja, atau infrastruktur pendukung lainnya. Selain itu, strategi pemasaran yang efektif juga perlu diperhitungkan agar perluasan ini dapat dilakukan dengan lancar dan memberikan hasil yang diharapkan.

Dalam konteks perluasan usaha, wirausahawan juga harus memperhatikan risiko-risiko yang terkait dengan langkah tersebut. Perluasan dapat membawa potensi keuntungan yang lebih besar, namun juga dapat meningkatkan tingkat risiko, seperti risiko keuangan atau operasional yang lebih tinggi. Oleh karena itu, perencanaan yang matang dan strategi yang tepat sangat penting untuk memitigasi risiko dan memastikan keberhasilan perluasan usaha ini dalam jangka panjang.

## **KESIMPULAN**

Penelitian ini menyajikan tahapan seorang wirausahawan, mulai dari persiapan awal hingga pengembangan usaha. Tahap awal yang melibatkan persiapan segala sesuatu yang diperlukan sebelum memulai usaha menjadi kunci untuk menetapkan fondasi yang kuat bagi keberlangsungan bisnis. Pada tahap ini, wirausahawan perlu mempertimbangkan dengan matang peluang usaha yang ada serta jenis usaha yang paling sesuai dengan bakat dan kondisi mereka. Tahap pelaksanaan usaha memerlukan kemampuan untuk mengelola berbagai aspek bisnis secara efektif, termasuk manajemen keuangan, sumber daya manusia, dan strategi pemasaran. Kemampuan ini penting untuk menjaga operasional usaha berjalan lancar dan efisien. Tahap mempertahankan usaha menuntut wirausahawan untuk melakukan analisis mendalam terhadap perkembangan bisnis yang telah dicapai. Evaluasi ini membantu mereka mengidentifikasi peluang baru, mengatasi kendala, dan memperkuat keunggulan kompetitif. Tahap mengembangkan usaha, di mana wirausahawan mempertimbangkan perluasan usaha jika hasil yang diperoleh cukup positif atau stabil, menuntut strategi yang matang dan perencanaan yang cermat.

Penelitian ini berimplikasi pada pemahaman yang lebih dalam tentang tahapan-tahapan yang diperlukan dalam perjalanan seorang wirausahawan dari awal hingga pengembangan usaha. Penelitian ini berkontribusi praktis bagi calon wirausahawan dalam memahami tantangan dan proses yang mereka hadapi. Penelitian ini juga memiliki keterbatasan, seperti generalisasi dari temuan yang mungkin terbatas pada konteks tertentu atau kurangnya data primer yang mendalam. Penelitian selanjutnya disarankan untuk mengkaji lebih dalam

faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan pada masing-masing tahapan, serta melakukan studi komparatif antar sektor atau jenis usaha yang berbeda. Penelitian lanjutan juga bisa memperluas cakupan untuk menggali lebih dalam tentang strategi inovatif dan respons terhadap perubahan pasar yang mungkin mempengaruhi keberlangsungan usaha wirausahawan dalam jangka panjang.

## REFERENSI

- Anwar, S. (2021). Student Services Center (SSC): Upaya pembinaan prestasi, karir, dan kewirausahaan bagi mahasiswa melalui community based participatory research. *Penamas: Journal of Community Service*, 1(1), 49–60. <https://doi.org/10.53088/penamas.v1i1.73>
- Desriani, D. E., & Sutabri, T. (2024). Penerapan Model Bisnis Inovatif dalam Kesuksesan Start-up Bukalapak di Industri E-commerce. *Jurnal Sistem Informasi Dan Ilmu*, 2(1). <https://journal.widyakarya.ac.id/index.php/jusiik-widyakarya/article/view/2379%0Ahttps://journal.widyakarya.ac.id/index.php/jusiik-widyakarya/article/download/2379/2215>
- Gümüşay, A. A. (2015). Entrepreneurship from an Islamic Perspective. *Journal of Business Ethics*, 130(1), 199–208. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2223-7>
- Halim, E., & Arifianto, C. F. (2023). Dari Karyawan Menjadi Wirausahawan: Sebuah Analisis Kualitatif Guncangan Karier pada Wirausahawan Milenial. *Jurnal Pendidikan Dan Kewirausahaan*, 11(3), 986–999.
- Himawati, N. (2024). Determinants of Success and Failure in Entrepreneurship: A Literature Review. *Journal of Business Improvement*, 1(2), 96–105.
- Indaryani, M., & Lusianti, D. (2023). Kewirausahaan Sebagai Upaya Pemerataan Pendapatan dan Pengentasan Kemiskinan. *Prosiding Seminar Nasional Dies Natalis Universitas Muria Kudus*, 2(1), 1164–1173.
- Judijanto, L., Rijal, S., Ahmad, M. I. S., & Harsono, I. (2024). Analisis Bibliometrik tentang Kewirausahaan Sosial dan Pemberdayaan Masyarakat dalam Pembangunan Ekonomi. *Jurnal Multidisiplin West Science*, 3(03), 314–322.
- Kokom Komariah. (2022). Peran Kewirausahaan Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat UMKM Menurut Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(03), 3703–3711.
- Maghfiroh, U., & Setiawan, N. (2024). The Influence of Creativity and Product Innovation on MSME's Business Sustainability: A Qualitative

- Study on Ummina Halal Food Bekasi. *Journal of Business Improvement*, 1(2), 106–114.
- Mustikowati, R. I., & Tysari, I. (2015). Orientasi Kewirausahaan, Inovasi, Dan Strategi Bisnis Untuk Meningkatkan Kinerja Perusahaan (Studi Pada Ukm Sentra Kabupaten Malang). *Jurnal Ekonomi MODERNISASI*, 10(1), 23. <https://doi.org/10.21067/jem.v10i1.771>
- Ratten, V. (2023). Entrepreneurship: Definitions, opportunities, challenges, and future directions. *Global Business and Organizational Excellence*, 42(5), 79–90.
- Resavita, M., & Setiawan, N. (2024). Cash Flow Management Assistance for Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Bojonegoro and Tuban. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Al-Fatimah*, 1(1), 24–32.
- Rey, N. F. (2023). Menumbuhkan Daya Minat Kewirausahaan Sosial Dalam Mengurangi Pengangguran Dan Kemiskinan di Indonesia. *Jupeko (Jurnal Pendidikan Ekonomi)*, 8(2), 10–18.
- Rohmi, M. L., Pratiwi, D., & Ramadhani, A. A. (2023). Program Keluarga Harapan (Pkh) dalam Kaitannya dengan Pengembangan Kualitas Sumber Daya Manusia Sebagai Upaya Pengentasan Kemiskinan. *Ekonomi & Bisnis*, 22(2), 166–177.
- Saiman, L. (2015). *Kewirausahaan – Teori, Praktik dan Kasus-Kasus*. Salemba Empat.
- Seprina, Z., Aryuli, E., Friyatmi, K., & Evanita, S. (2022). Social Entrepreneurship: Wujud Kemaslahatan Umat Melalui Program Kewirausahaan Santri Sebagai Upaya Membangun Generasi Robbanienefit of the people. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(03), 3224–3230.
- Setiawan, N., & Cholili, A. (2023). Cultural Values as Anti-Fraud Strategy: Lessons from Islamic Schools. *SHARE Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Islam*, 12(2), 500–525. <https://doi.org/10.22373/share.v12i2.20120>
- Sugiharto, B., Harkim, H., Simanungkalit, R. V, Andriani, M., & Siregar, I. (2024). Sosialisasi Penyebab Kemiskinan Dan Penghambat Pertumbuhan Ekonomi Rakyat Miskin Di Daerah Kecamatan Medan Timur. *Journal Of Human And Education (JAHE)*, 4(3), 403–407.