

BAB II

KERANGKA TEORI

A. Teori Penelitian

1. Strategi Pemberdayaan

a. Strategi

Strategi adalah sarana untuk mengerahkan tenaga, dana, sumber daya dan peralatan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Pada dasarnya tujuan dari strategi adalah untuk mempengaruhi keadaan di masa depan sesuai dengan harapan atau tujuan yang telah ditetapkan dengan berbagai pendekatan atau metode yang direncanakan. Sebuah strategi memilikibasis atau sampel untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Jadi pada dasarnya strategi adalah alat untuk mencapai tujuan. Strategi didefinisikan sebagai suatu proses pendefinisian suatu rencana oleh para pemimpin senior yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai dengan penyusunan suatu metode atau upaya untuk mencapai tujuan tersebut.

Strategi yang dibuat dengan baik membantu mengatur dan mengalokasikan sumber daya perusahaan dengan cara yang unik dan berkelanjutan.¹ Dengan demikian, strategi dapat dipahami sebagai rencana yang dikembangkan oleh manajemen puncak untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Rencana ini meliputi tujuan, kebijakan dan tindakan yang harus diambil organisasi untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya dan melunakkan persaingan, yaitu bahwa perusahaan atau organisasi harus memiliki keunggulan kompetitif.

Setiap bisnis atau organisasi, terutama jasa, bertujuan untuk memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggannya. Oleh karena itu, setiap strategi perusahaan atau organisasi harus berorientasi pada pelanggan. Jadi, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang bisa terjadi, bukan dari apa yang terjadi. Misalnya, strategi dapat mengarahkan organisasi ke arah pengurangan biaya, peningkatan kualitas, dan perluasan pasar.

¹ Irham Fahmi, Manajemen Kasus, Teori dan Solusi. 2013. (Bandung: Afabeta).

Instruksi Presiden Nomor 15 Tahun 1974, pelatihan adalah bagian dari pendidikan yang meliputi proses pembelajaran untuk memperoleh dan meningkatkan keterampilan di luar sistem pendidikan yang berlaku dalam waktu yang relatif singkat dengan cara yang lebih praktis daripada teoritis.²

Singkatnya, strategi bisnis ini adalah tentang keunggulan kompetitif. Satu-satunya tujuan perencanaan strategis adalah untuk memungkinkan perusahaan memperoleh keuntungan terpanjang yang mungkin atas pesaing mereka. Strategi kemitraan dengan demikian mencerminkan upaya perusahaan untuk menyelaraskan kekuatannya relatif terhadap pesaingnya seefisien mungkin.

Dari berbagai pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa perumusan suatu strategi harus memperhatikan tujuan dan sasaran yang ingin dicapai di masa yang akan datang, selain itu organisasi harus selalu berinteraksi dengan lingkungan dimana strategi akan dilaksanakan, sehingga Strategi tidak bertentangan tetapi berorientasi dan konsisten dengan kondisi lingkungan dan mempertimbangkan kemampuan internal dan eksternal termasuk kekuatan dan kelemahan organisasi. Strategi dengan demikian merupakan perpanjangan dari misi yang menghubungkan organisasi dengan lingkungannya. Strategi itu sendiri sering dikembangkan untuk mengatasi masalah strategis, di mana strategi menggambarkan respons organisasi terhadap pilihan kebijakan yang penting. Strategi umumnya gagal ketika organisasi tidak memiliki konsistensi antara apa yang dikatakan, apa yang dilakukan, dan apa yang dilakukan.

Untuk memastikan bahwa strategi dapat bekerja dengan baik dalam meyakinkan tidak hanya orang lain untuk percaya, tetapi benar-benar dapat mengeksekusinya, Hatten (1996: 108-109) menawarkan beberapa pedoman sebagai berikut:

1. Strategi harus sesuai dengan lingkungan, strategi dirumuskan sesuai dengan garis perkembangan

² Widodo, SE. Manajemen Sumber Daya Manusia. 2015. (Yogyakarta: Student Library). Diakses pada 6 November 2022.

masyarakat, dalam lingkungan yang menawarkan peluang untuk maju.

2. Setiap organisasi tidak mengembangkan strategi tunggal, tergantung pada ruang lingkup kegiatannya. Jika beberapa strategi dikembangkan, satu strategi harus konsisten dengan yang lain. Tidak ada konflik atau pushback, semua strategi selalu bekerja sama.
3. Strategi yang efektif harus memusatkan dan mengintegrasikan semua sumber daya dan tidak membubarkannya. Persaingan tidak sehat antar unit kerja yang berbeda dalam suatu organisasi seringkali menuntut sumber dayanya, memisahkannya dari unit kerja lainnya, sehingga kekuatan pemersatu justru merugikan, merusak posisi organisasi.
4. Strategi harus fokus pada kekuatan, bukan kelemahan. Selain juga harus memanfaatkan kelemahan pesaing dan mengambil langkah yang tepat untuk membawa ke posisi kompetitif yang lebih kuat.
5. Sumber daya dibutuhkan. Mengingat bahwa strategi adalah sesuatu yang bisa dilakukan, maka harus dibuat sesuatu yang layak untuk dieksekusi.
6. Strategi harus mengambil risiko untuk tidak terlalu berhati-hati, agar tidak mendorong organisasi ke dalam kerentanan yang lebih besar. Jadi strategi harus selalu dapat dikendalikan.
7. Strategi harus disusun atas dasar keberhasilan yang telah dicapai.
8. Tanda-tanda keberhasilan strategi yang berhasil ditunjukkan oleh dukungan dari pemangku kepentingan, eksekutif, dari semua pemimpin unit organisasi.

b. PEMBERDAYAAN

1) Pengertian Pemberdayaan

Pemberdayaan berasal dari kata “daya” yang berawalan kata ber- menjadi “berdaya” yang berarti kekuatan atau memiliki kekuatan. Kata “pemberdayaan” merupakan terjemahan dari bahasa Inggris yaitu “*Empowerment*” yang memiliki arti kekuatan dalam diri manusia atau suatu sumber kreativitas.

Arti pemberdayaan menurut bahasa adalah proses kegiatan untuk membuat berdaya yaitu kemampuan untuk melakukan sesuatu atau kemampuan bertindak yang berupa akal, ikhtiar atau upaya.³ Pemberdayaan adalah suatu proses transisi dari keadaan ketidakberdayaan ke keadaan yang lebih baik atas kehidupan seseorang, takdir dan lingkungannya.⁴ menurut Mubarak, pemberdayaan masyarakat memiliki arti sebagai upaya untuk memulihkan atau meningkatkan kemampuan suatu masyarakat untuk berbuat sesuai dengan harkat dan martabat mereka dalam melaksanakan hak-hak dan tanggung jawab selaku anggota masyarakat.

Adapun cara yang digunakan dalam pemberdayaan masyarakat yaitu dengan memberi motivasi atau dukungan kepada masyarakat untuk meningkatkan kapasitas mereka, meningkatkan kesadaran untuk berpikir pada bidang social dan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkan potensi yang dimiliki.

2) Tujuan Pemberdayaan

Pemberdayaan masyarakat memiliki tujuan yaitu melepaskan dari kemiskinan dan keterbelakangan serta memperkuat posisi lapisan masyarakat dalam struktur kehidupan masyarakat.

Pemberdayaan adalah sebuah proses dan tujuan. Pemberdayaan sebuah proses merupakan serangkaian kegiatan yang bermanfaat untuk memperkuat kekuasaan atau keberdayaan yang rentan dan lemah dalam kehidupan masyarakat, yang termasuk individu yang mengalami permasalahan kemiskinan. Pemberdayaan sebagai tujuan memiliki arti lebih merujuk pada keadaan atau bisa disebut hasil yang ingin dicapai oleh sebuah perubahan social yaitu masyarakat yang berdaya dan memiliki kekuasaan atau mempunyai pengetahuan dan kemampuan dalam

³ Depdiknas. Kamus Besar Bahasa Indonesia, Edisi Ketiga, Jakarta: Penerbit Balai Pustaka (2003). Diakses pada 24 November 2022

⁴ Sadan, Elisheva. Empowerment and Community Planning. (1997). Diakses pada 24 November 2022

memenuhi kebutuhan dalam hidupnya baik itu bersifat fisik, ekonomi, maupun itu bersifat social.⁵

Tujuan pemberdayaan juga tidak hanya untuk melepaskan suatu kemiskinan dan keterbelakangan melainkan untuk memperkuat posisi lapisan masyarakat dalam struktur kehidupan melainkan untuk memperbaiki usaha, pendapatan, lingkungan, kehidupan dan masyarakat.

3) Tahapan Pemberdayaan

Dalam tahapannya menurut Wilson ada 7 tahapan dalam pemberdayaan yaitu:⁶

1. Keinginan dari masyarakat untuk berubah dan menjadi lebih baik lagi.
2. Masyarakat sudah menerima kebebasan dan memiliki tanggung jawab dalam mengembangkan dirinya maupun kelompok.
3. Masyarakat mampu melepaskan halangan yang bersifat memaksa terhadap kemajuan dalam dirinya maupun komunitas
4. Upaya untuk mengembangkan peran dan tanggung jawab yang lebih luas, hal ini terkait dengan adanya minat dan motivasi untuk melakukan kegiatan yang lebih baik lagi.
5. Terjadinya perubahan perilaku dan perbuatan terhadap dirinya, dimana keberhasilan peningkatan kinerja yang dimiliki dan mampu meningkatkan perasaan dari dalam dirinya dari yang sebelumnya.
6. Hasil nyata dari pemberdayaan yang mulai terlihat, dimana ada peningkatan rasa yang lebih besar dan mampu menghasilkan kinerja yang lebih baik dari sebelumnya.
7. Masyarakat telah berhasil dalam memberdayakan dirinya dan merasa

⁵ Sipalhelut, Michel. Analisis Pemberdayaan Masyarakat Nelayan di Kecamatan Tobelo Kabupaten Halmahera Utara. (2010). Diakses pada 24 November 2022

⁶ Wilson, Terry. The Empowerment Manual, London: Grower Publishing Co. (2006). Diakses pada 24 November 2022

tertantang dalam upaya yang lebih besar agar dapat menjadikan hasil yang lebih baik.

4) Prinsip Pemberdayaan

Untuk mencapai kesuksesan dalam program yang diadakan maka ada beberapa prinsip yaitu:

1. Prinsip kesetaraan

Ini prinsip yang selalu memihak pada posisi masyarakat dengan organisasi yang melakukan program pemberdayaan. Peserta saling mengenali kelebihan dan kekurangan masing-masing sehingga dapat saling membantu dan bertukar pikiran.

2. Prinsip Partisipasi

Program pemberdayaan ini akan berhasil jika masyarakat bersifat partisipatif, artinya dapat merencanakan, melaksanakan, dan mengevaluasi kegiatan yang dilakukan.

3. Prinsip Keswadayaan dan Kemandirian

Menurut prinsip ini, orang dapat menghargai dan memprioritaskan kemampuannya daripada meminta bantuan dari pihak lain. Karena bantuan dari pihak lain hanya digunakan sebagai penunjang dengan tujuan agar bantuan yang diberikan tidak melemahkan tingkat kemandirian masyarakat. Masyarakat juga mengetahui keterbatasan dan kondisi lingkungan serta selalu menghormati standar yang berlaku.

4) Prinsip berkelanjutan

Program pemberdayaan ini harus direncanakan atau dirancang sedemikian rupa sehingga dapat dilaksanakan secara berkelanjutan.

5) Indikator Pemberdayaan

Keberhasilan pemberdayaan masyarakat dapat dilihat dari faktor-faktor seperti peningkatan kemampuan ekonomi, akses terhadap manfaat sosial, kemampuan budaya dan politik. Menurut Nugroho,

indikator utama keberhasilan pemberdayaan masyarakat adalah:⁷

1. Akses, artinya kesamaan hak dalam mengakses sumber daya yang dimiliki.
2. Partisipasi, artinya keikutsertaan dalam mendayagunakan asset atau sumber daya yang sangat terbatas.
3. Kontrol, artinya mempunyai kesempatan yang sama dalam pemanfaatan sumber daya tersebut.

6) Mekanisme Pemberdayaan

Pada Pemberdayaan masyarakat melibatkan elemen masyarakat yaitu:

1. Peran pemerintah mampu membangun partisipasi, membuka dialog dengan masyarakat, dan menciptakan perangkat regulasi dan mekanisme pasar yang menguntungkan masyarakat kelas bawah.
2. Organisasi masyarakat di luar lingkungan masyarakat seperti lembaga swadaya masyarakat (LSM) dan organisasi masyarakat nasional dan lokal.
3. Organisasi masyarakat yang berkembang di masyarakat seperti Pemberdayaan dan Kesejahteraan Keluarga (PKK), Karang Taruna, dan lainnya.
4. Koperasi dimanfaatkan oleh masyarakat sebagai wadah ekonomi masyarakat, suatu organisasi di bidang ekonomi.
5. Keterlibatan masyarakat yang posisinya lebih baik dan mampu dalam dunia usaha.⁸

2. Wirausaha

a. Pengertian Wirausaha

Wirausaha adalah cara penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan mencoba memanfaatkan peluang yang muncul setiap hari. Kewirausahaan adalah kombinasi dari kreativitas, inovasi

⁷ Nugroho, Monintja dan Hardjomidjojo. Analisis Model Lembaga Keuangan Mikro Dalam Program Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Pesisir di Kabupaten Cirebon. (2008). Diakses pada 24 November 2022

⁸ Noor. Munawar. "Pemberdayaan Masyarakat" Jurnal Ilmiah CIVIS. Vol 1 nomor 2 (2010). Universitas Tjuh Belas Agustus Semarang

dan keberanian mengambil resiko yang dicapai dengan kerja keras untuk menciptakan dan mempertahankan usaha baru.⁹

Menurut Edy Dwi, kewirausahaan adalah kemampuan berpikir kreatif dan berperilaku inovatif yang dijadikan landasan, sumber daya, motivasi, tujuan dan proses untuk menghadapi tantangan hidup.¹⁰ Seseorang yang berani menjadi entrepreneur harus berani menghadapi tantangan di masa yang tidak pasti dengan menggabungkan sumber daya yang ada dengan kemampuannya.

b. Karakteristik Wirausaha

Wirausahawan yang mampu menciptakan kreativitas dan inovasi yang menopang pertumbuhan dan perkembangan biasanya memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Keinginan untuk bertanggung jawab

Pengusaha bertanggung jawab atas hasil usaha yang dilakukannya. Mereka memiliki kontrol lebih besar atas sumber daya yang mereka miliki dan menggunakannya untuk mencapai keinginan mereka.

2. Toleransi terhadap Ambiguitas

Wirausahawan harus mampu membina dan menjaga hubungan baik dengan pemangku kepentingan. Kemampuan menerima keberagaman merupakan salah satu ciri seorang entrepreneur guna menjaga kelangsungan usaha atau bisnis dalam jangka panjang.

3. Visi

Seorang pengusaha harus memiliki tujuan dan sasaran yang jelas ketika mencoba untuk mencapai hasil yang diinginkan. Pengusaha tanpa visi masa depan yang jelas seperti pergi tanpa arah yang mengarah ke kemungkinan kegagalan yang sangat tinggi.

4. Toleransi kesalahan

⁹ Visi : Jurnal Ilmiah, Juni 2000. Diakses pada 24 November 2022

¹⁰ Edy Dwi Kurniati. Kewirausahaan Industry, (Yogyakarta: 2015)

Pengusaha yang terbiasa dengan kreativitas dan inovasi terkadang bisa gagal. Diperlukan proses yang sangat panjang untuk mencapai apa yang diinginkan dan dapat meningkatkan toleransi kepribadian terhadap kegagalan.

5. Kemampuan Mengendalikan Diri

Setiap orang harus mampu mengendalikan dirinya sendiri, yang dipengaruhi oleh batinnya sendiri. Kerasnya kehidupan bisnis, persaingan yang ketat, dan perubahan yang akan dihadapi pengusaha akan memberikan tekanan pada jiwa baik mental maupun fisik. Wirausahawan yang dapat mengendalikan diri akan mampu bertahan dalam dunia bisnis.

6. Perbaikan berkelanjutan

Menjadi wirausahawan dapat memiliki sikap positif dan memperlakukan pengalamannya sebagai sesuatu yang berharga yang akan dipertahankan dan ditingkatkan terus menerus. Keinginannya untuk bergabung dalam kreativitas akan menguntungkan pengusaha masa depan.

7. Preferensi risiko sedang

Ada tiga jenis karakteristik wirausahawan dalam pengambilan risiko, yaitu pengambil risiko tinggi, pengambil risiko sedang, dan penghindar risiko. Pada hakekatnya wirausahawan memang memiliki kemampuan untuk mengambil resiko, hanya saja dalam mengambil keputusan tersebut, wirausahawan harus berpikir matang-matang.

8. Keyakinan akan kemampuannya untuk berhasil

Secara umum, wirausahawan cukup percaya diri dengan kemampuannya. Mereka cenderung optimis terhadap peluang bisnis untuk mencapai hasil yang diinginkan. Tidak ada kepercayaan yang dapat mengurangi kewirausahaan dalam bisnis.

9. Keinginan untuk mendapatkan timbal balik

Perkembangan kehidupan bisnis yang pesat menuntut para wirausahawan untuk dapat mengantisipasi perubahan yang terjadi agar dapat bertahan dan berkembang. Persaingan yang sangat ketat dalam dunia bisnis juga memaksa para pengusaha untuk berpikir cerdas dan cepat bereaksi terhadap perubahan dan permasalahan yang muncul.

10. Tingkat energi tinggi

Wirausahawan memiliki energi yang cukup tinggi dalam menjalankan aktivitas bisnis dan beradaptasi dengan risiko yang diambalnya. Risiko otonom mendorong pengusaha untuk bekerja keras dalam waktu yang lama.

11. Orientasi Masa Depan

Pengembalian yang tidak pasti mendorong pengusaha untuk selalu melihat peluang, menghargai waktu, dan selalu melihat ke masa depan. Pengusaha cenderung melihat apa yang akan mereka lakukan hari ini atau besok dan mereka tidak terlalu peduli dengan apa yang terjadi kemarin.

12. Keterampilan berorganisasi

Membangun bisnis dari awal membutuhkan kemampuan untuk mengatur sumber daya berupa sumber daya ekonomi berwujud dan tidak berwujud untuk keuntungan maksimal.

13. Komitmen tinggi

Meluncurkan usaha baru ini juga membutuhkan komitmen untuk mencapai hasil yang diinginkan.

14. Fleksibilitas

Perubahan yang cepat dalam dunia bisnis menuntut para pengusaha untuk dapat beradaptasi dengan perubahan yang terjadi jika ingin usahanya terus berkembang. Fleksibilitas dalam hubungannya dengan

rekan kerja seperti kemampuan sendiri untuk perilaku bisnis lainnya.¹¹

Bahwa wirausaha juga harus jujur dan jangan curang yang terkandung dalam surah At-Taubah ayat 119:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah, dan bersamalah kamu dengan orang-orang yang benar.

c. Teori Yang Berkaitan Dengan Wirausaha

Ada beberapa teori yaitu:

1. Teori ekonomi

Teori ini menyatakan bahwa kewirausahaan atau entrepreneurship akan muncul dan tumbuh dengan adanya peluang ekonomi yang ada dengan menciptakan kegiatan wirausaha yang kemudian dapat diperluas. Kewirausahaan ini berperan dalam mengatur alokasi sumber daya karena dapat meningkatkan taraf ekonomi masyarakat dan mengurangi tingkat pengangguran yang ada.

2. Teori sosial

Teori sosial ini merupakan faktor penentu utama dalam perkembangan suatu usaha, karena masyarakat harus mempertimbangkan dampak yang akan terjadi dalam berwirausaha, baik positif maupun negatif.

3. Teori psikologi

Teori ini menegaskan bahwa keberhasilan wirausaha tidak tergantung pada lingkungan sekitar melainkan faktor kepribadian yang dapat mempengaruhi keberhasilan wirausaha.

4. Teori Perilaku

Teori ini menegaskan bahwa perilaku wirausaha adalah hasil dari bekerja pada konsep dan teori, bukan kepribadian atau intuisi.

¹¹ R. Heru Kristanto HC, Kewirausahaan : *Pendekatan Manajemen dan Praktik*. (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009)

Sedangkan pemberdayaan sebagai tujuan lebih merujuk pada keadaan atau hasil yang ingin dicapai oleh sebuah perubahan sosial yaitu masyarakat yang berdaya dan memiliki kekuasaan atau mempunyai pengetahuan dan kemampuan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya baik bersifat fisik, ekonomi maupun bersifat sosial.¹²

d. Pelatihan Wirausaha

Pelatihan Wirausaha merupakan program pemberdayaan ekonomi berbasis masyarakat yang bertujuan untuk mengembangkan kemampuan berpikir kritis untuk mengidentifikasi dan menganalisis potensi sosial, ekonomi dan politik yang mereka hadapi, serta meningkatkan keterampilan mereka untuk meningkatkan taraf hidup. Pelatihan wirausaha diberikan untuk mengembangkan, membantu dan mendorong masyarakat berwirausaha dan berwirausaha.

Program pelatihan wirausaha bertujuan untuk meningkatkan kesadaran berbagai segmen masyarakat yang dapat mengidentifikasi kebutuhan ekonomi dan sinergi partisipasi mereka untuk mencapai pemberdayaan masyarakat. Program pelatihan kewirausahaan ini pada hakekatnya merupakan proses pengembangan pembelajaran dan konsultasi yang mendorong tercapainya kemandirian ekonomi masyarakat melalui pemberdayaan masyarakat sekitar Langgar Dalem.

Dengan demikian, pendidikan kewirausahaan merupakan salah satu langkah penting yang harus dilakukan untuk membentuk sumber daya manusia yang maju dan berkualitas. Tujuan yang dicapai dalam pelatihan startup ini akan berdampak pada keterampilan yang dimiliki oleh setiap individu atau peserta pelatihan yang terlibat dalam kegiatan pelatihan tersebut.

3. *Market Place*

Marketplace adalah wadah komunitas bisnis interaktif yang menyediakan pasar tempat bisnis dapat terlibat dalam B2B (bisnis ke bisnis) atau aktivitas niaga lainnya. Jadi *marketplace*

¹² Sipalhelut, Michel. *Analisis Pemberdayaan Masyarakat Nelayan di Kecamatan Tobelo Kabupaten Halmahera Utara*. (Tesis. IPB. Bogor. (2010). Diakses pada 10 Mei 2023

tidak lain adalah pasar online yang terhubung, di mana penjual dan pembeli pada dasarnya dapat bertemu tanpa harus bertatap muka dan secara efektif melakukan penawaran, karena melalui jaringan layanan Internet, dibantu oleh pertumbuhan pertumbuhan pasar. *Marketplace* terdiri dari 2 jenis berdasarkan fungsinya yaitu:

a. Pasar horizontal

Tipe ini didasarkan pada sifat umum dari produk yang dijual dan ditawarkan untuk dijual, sehingga produk yang dijual bersifat umum dalam kehidupan sehari-hari, seperti menjual pakaian, smartphone, komputer.

b. Pasar Vertikal

Kategori ini didasarkan pada produk yang dijual dan ditawarkan yang bersifat spesifik, sehingga industri penjualan juga memiliki spesialis untuk memenuhi kebutuhan tertentu, seperti menjual pakaian, perlengkapan peralatan industri.

4. Ekonomi Keluarga

Definisi umum ekonomi adalah salah satu ilmu sosial yang mempelajari aktivitas manusia yang berkaitan dengan produksi, distribusi, dan konsumsi barang dan jasa. Kata ekonomi berasal dari kata Yunani "oikos" untuk keluarga dan rumah tangga dan "nomos" untuk aturan, peraturan dan hukum. Agar perekonomian sesuai dengan syarat, kata dia, peraturan rumah atau anggaran.¹³ Sedangkan menurut Shardlow yang dikutip oleh Isbandi, pada dasarnya berbicara tentang bagaimana orang, organisasi atau komunitas berusaha untuk memenuhi kebutuhannya sendiri dan berusaha merancang kehidupannya sesuai dengan keinginannya sendiri.

Menurut Abraham Maslow, ekonomi adalah suatu disiplin ilmu yang dapat memecahkan masalah kehidupan manusia dengan mengerahkan semua sumber daya keuangan yang tersedia berdasarkan teori dan prinsip sistem ekonomi yang dianggap efektif dan fungsional.

Ekonomi keluarga adalah kajian mengenai upaya manusia dalam memenuhi kebutuhan melalui aktivitas yang dilakukan oleh seseorang yang bertanggung jawab atas kebutuhan dan kebahagiaan dalam kehidupannya. Ekonomi berfungsi sebagai upaya untuk membebaskan orang dari cengkeraman kemiskinan. Dengan ekonomi yang cukup atau bahkan tinggi, seseorang akan

¹³ Isbandi Rukminto Adi, "*Pemberdayaan, Pengembangan Masyarakat Dan Intervensi Komunitas*" (Jakarta: Lembaga Penerbit FE-UI, 2001), 33.

dapat memiliki kehidupan yang sejahtera dan tenteram, sehingga seseorang dengan pikiran yang tenang juga akan memiliki kesempatan untuk mencapai kehidupan yang lebih baik.

Kesejahteraan ekonomi adalah tingkat kontribusi keuangan keluarga. Input yang diharapkan datang dalam bentuk pendapatan, nilai properti keluarga, dan pengeluaran. Kebahagiaan tidak hanya diukur dari besarnya pendapatan atau upah yang diterima, tetapi juga dari sistem hubungan industrial. Biasanya kegiatan pemberdayaan diberikan kepada orang-orang terutama kelompok lemah, dan rentan sehingga mereka memiliki kekuatan atau kemampuan.¹⁴

Langkah-langkah yang harus diperhatikan untuk meningkatkan kesehatan antara lain:

- 1) Memiliki daftar sumber pemecahan masalah yang dapat digunakan.
- 2) Pelaksanaan upaya sumber daya pemecahan masalah harus efisien dan efektif.
- 3) Menghindari atau mencegah dampak buruk dari usaha.

Sebaiknya usaha ini tidak memberikan dampak negatif bagi masyarakat, tetapi sebaliknya dapat membantu meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat. Tujuan kegiatan ekonomi adalah menghasilkan pendapatan, yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup, tujuan kegiatan ekonomi tidak hanya menghasilkan pendapatan, tetapi juga produksi barang dan jasa, kegiatan ini disebut kegiatan produktif. Keadaan ekonomi keluarga adalah keadaan dimana keluarga dapat bekerja dan menghasilkan sesuatu (mendapatkan penghasilan) untuk memenuhi kebutuhannya.

Faktor finansial merupakan hal yang sangat penting dalam kehidupan, setiap orang pasti berusaha memenuhi kebutuhan finansialnya, tentunya melalui pekerjaan. Seperti yang tertulis di atas, ekonomi adalah tatanan atau pengelolaan rumah tangga, sehingga setiap orang yang sudah berkeluarga, terutama kepala keluarga, harus bekerja mencari nafkah agar kebutuhan sehari-hari keluarga dapat terpenuhi. Manusia dianggap sebagai makhluk sosial karena tidak dapat menghindari pengaruh orang lain. Manusia juga disebut sebagai makhluk sosial karena manusia memiliki keinginan untuk berhubungan atau berinteraksi dengan

¹⁴ Edi Suharto, "*Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat*", (Bandung: PT Refrika Adimata, 2005), 58.

manusia lainnya. Ada kebutuhan sosial untuk hidup berkelompok dengan orang lain.

Faktor ekonomi memang sangat penting untuk kelangsungan hidup sehari-hari, sehingga faktor inilah yang mempengaruhi para wanita atau ibu rumah tangga hingga akhirnya bekerja membantu suami mencari nafkah.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya digunakan sebagai dokumen pembandingan antara penelitian yang dilakukan oleh orang lain dan penelitian yang dilakukan oleh peneliti saat ini. Melalui penelitian ini, peneliti dapat mengungkap persamaan dan perbedaan dengan penelitian sebelumnya, dan peneliti dapat mengidentifikasi keunikan penelitian strategi pemberdayaan wirausaha.

Dahulu banyak penelitian tentang strategi pemberdayaan masyarakat, namun tentunya setiap penelitian memiliki persamaan dan perbedaan, baik dari segi penulisan, pembahasan maupun persamaannya. Penelitian yang lalu ini juga dapat membantu peneliti untuk melakukan penelitian dan juga menemukan persamaan dan perbedaan antara penelitian yang diteliti dengan penelitian sebelumnya tentang strategi pemberdayaan wirausaha, diantaranya:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Asrofi yang berjudul “Strategi Pemberdayaan Wirausaha di Pondok Pesantren Nurul Athfal Desa Pesantren Kecamatan Ulujami Kabupaten Pemalang”. Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa dapat menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada santri. Bahwa strategi yang digunakan dapat membuat para santri menjadi lebih baik dalam berwirausaha. Dengan adanya strategi ini para santri dapat memanfaatkan dan pendapatan ekonomi juga meningkat. Dengan itu penghasilan para santri akan bertambah. Dari kedua penelitian yang peneliti jadikan relevansi ini juga memiliki persamaan yaitu pemberdayaan wirausaha dan metode yang digunakan sama yaitu metode kualitatif.¹⁵
2. Penelitian yang dilakukan oleh Amirul Amin yang berjudul “Strategi Pemberdayaan Santri Berbasis Kewirausahaan Di Pondok Pesantren Al-Barokah Mangusuman Siman

¹⁵ Asrofi “Strategi Pemberdayaan Wirausaha di Pondok Pesantren Nurul Athfal Desa Pesantren Kecamatan Ulujami Kabupaten Pemalang.” 2020. Diakses pada 24 November 2022.

Ponorogo”. Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa dapat menyadarkan potensi santri yaitu dengan meningkatkan minat bakat pada santri. Agar dapat mendukung potensi santri ini dengan cara mendatangkan pelatih yang ahli yang dibutuhkan untuk perkembangan potensi santri. Dari hasilnya dapat menambah penghasilan para santri dan dapat membuat lapangan pekerjaan. Dari kedua penelitian yang peneliti jadikan relevansi ini memiliki persamaan yaitu dalam pemberdayaan wirausaha dan metode yang digunakan juga sama yaitu menggunakan metode kualitatif.¹⁶

3. Penelitian yang dilakukan oleh Khotibul Umam yang berjudul “Strategi Pemberdayaan Ekonomi Santri dan Masyarakat di Lingkungan Pondok Pesantren Wirausaha Lantabur Kota Cirebon”. Hasil penelitian tersebut dapat menambah penghasilan para santri dan menjadikan para santri untuk mandiri. Dari kedua penelitian yang peneliti jadikan relevansi ini memiliki persamaan yaitu dalam pemberdayaan wirausaha dan metode yang digunakan juga sama yaitu menggunakan metode kualitatif.¹⁷
4. Penelitian yang dilakukan oleh Megi Tindangen yang berjudul “Peran Perempuan Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga di Desa Lemoh Barat Kecamatan Tombariri Timur Kabupaten Minahasa”. Hasil penelitiannya bahwa usaha dan kinerja perempuan sangatlah membantu akan pendapatan dalam keluarga. Dari kedua penelitian yang peneliti jadikan relevansi ini memiliki persamaan yaitu dalam metodanya yang menggunakan metode kualitatif dan hasilnya menambah perekonomian keluarga.

Dari perbedaan penelitian terdahulu dengan yang sekarang adalah pada objeknya. Pada penelitian terdahulu objeknya para santri dan masyarakat. Pada penelitian yang sekarang difokuskan kepada wirausaha perorangan. Diharapkan pada penelitian ini dapat membantu permasalahan pada wirausaha dan dapat menambah penghasilan wirausaha. Dengan adanya pemberdayaan

¹⁶ Amirul Amin “Strategi Pemberdayaan Santri Berbasis Kewirausahaan Di Pondok Pesantren Al-Barokah Mangusuman Siman Ponorogo.” 2021. Diakses pada 24 November 2022.

¹⁷ Khotibul Umam “Strategi Pemberdayaan Ekonomi Santri dan Masyarakat di Lingkungan Pondok Pesantren Wirausaha Lantabur Kota Cirebon.” 2017. Diakses pada 24 November 2022.

melalui strategi dapat mengembangkan kreativitas pada diri wirausaha.

Dalam penelitian ini peneliti melakukan eksperimen untuk membuat barang dagangan laku terjual melalui perantara aplikasi *market place*. Selain itu peneliti juga melakukan kegiatan promosi di salah satu aplikasi *market place*. Dari penelitian yang terdahulu dengan yang sekarang ini perbedaannya terlihat pada cara strateginya yang dulu lebih ke offline dan yang sekarang melakukan strategi pemberdayaan lewat online.

C. Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir adalah suatu konsep mengenai teori dengan factor yang diidentifikasi sebagai masalah penting. Pada kehidupan masyarakat perkotaan khususnya Desa Langgar Dalem sangat menarik untuk dibahas. Dalam pengembangannya masyarakat perkotaan banyak yang menjadi wirausaha untuk memenuhi kebutuhan hidup. Salah satu wirausaha penjual madu di Langgar Dalem ini hanya menjual ke orang terdekat saja. Strategi pemberdayaan untuk menambah penghasilan sangat diperlukan. Sasarannya yaitu salah satu wirausaha penjual madu di Desa Langgar Dalem. Fokusnya di strategi pemasaran untuk menambah penghasilan. Setelah strategi pemasaran berhasil, konsumen akan datang dengan sendirinya. Jika cara mencari konsumen ditambah lagi dengan cara online maka penghasilan menjadi bertambah. Oleh sebab itu berdagang lewat online dapat menjadi masukan dalam wirausaha.

Usaha yang kedua yaitu usaha bidang ekspedisi paket. Ekspedisi pakatnya dari dalam negeri. Dalam permasalahan dari ekspedisi paket ini perlu adanya promosi. Promosi melalui aplikasi *market place* merupakan solusi yang lebih mudah dalam melakukan promosi karena bisa mencakup orang banyak. Dari kegiatan promosi ini diharapkan bisa membuat ekspedisi paket ini dilihat banyak orang.

Kerangka berpikir dalam penelitian ini sebagai berikut:

Gambar 1.1
Kerangka Berpikir

