

## Kewirausahaan dan Motivasi Kewirausahaan terhadap Minat Menjadi Pengusaha Muda

Rahma Wulan Suci Nasution<sup>1\*</sup>, Zuhri M. Nawawi<sup>2\*</sup>

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.  
Jalan William Iskandar, Pasar V, Medan Estate, kec. Percut Sei Tuan,  
Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara 20371.

[sucinasutionrahmawulan@gmail.com](mailto:sucinasutionrahmawulan@gmail.com)

### ABSTRACT

*Entrepreneurship itself is a system or process of creating something that can be of monetary or additional value in the economy. In entrepreneurship, one thing that needs to be strengthened is that interest is encouraged by positive motivations from those closest to you. And interest is a movement of the heart and mind to make an object as a target because the object attracts sympathy and creates a feeling of pleasure towards the object. While motivation is a condition that can change or encourage and direct the desires and interests of individuals to carry out entrepreneurial activities. Likewise with young entrepreneurs, young entrepreneurs will be successful if they are surrounded by people who provide motivation and encouragement that are constructive. And the example I take here is how to build the spirit of young people in developing a business selling various takjil during the fasting month starting from kolding, coconut ice, fried foods and so on.*

**Keywords** : *Entrepreneurship, Motivation, Interest, Young entrepreneurs*

### PENDAHULUAN

Kewirausahaan itu sendiri adalah sebuah sistem atau proses menciptakan sesuatu yang bisa bernilai uang atau tambahan dalam ekonomi. Dalam berwirausaha salah satu yang perlu diperkuat adalah minat didorong dengan motivasi - motivasi positif dari orang – orang terdekat. Dan minat adalah gerakan hati dan pikiran untuk menjadikan objek sebagai sasaran karena objek itu sangat menarik simpati dan menimbulkan rasa senang terhadap objek tersebut.

Sedangkan motivasi itu adalah keadaan yang dapat merubah ataupun mendorong dan mengarahkan keinginan dan minat individu supaya melakukan kegiatan kewirausahaan. Begitu pula dengan pengusaha muda, pengusaha muda akan berjaya jika dikelilingi orang – orang yang memberikan motivasi serta dorongan yang sifatnya membangun. Dan contoh yang peneliti ambil disini adalah bagaimana membangun semangat anak muda dalam mengembangkan bisnis jualan aneka takjil dibulan puasa dimulai dari kolding, es kelapa, gorengan dan lain sebagainya.

***Kata kunci*** : *Kewirausahaan, Motivasi, Minat, Pengusaha muda*

## **PENDAHULUAN**

Kewirausahaan di zaman sekarang sangat lah berpengaruh terhadap bertambahnya nilai ekonomi didalam perusahaan, keluarga maupun organisasi. Dalam hal ini kewirausahaan sangatlah penting untuk dikembangkan dimasa sekarang misalnya memulai dengan bisnis kecil- kecilan. Banyak orang beranggapan bahwa bisnis kecil – kecilan untungnya akan sedikit namun banyak orang yang tidak mengetahui bahwa bisnis besar jika mengalami penurunan pendapatan maka kerugiannya sangat besar. Didalam bisnis yang perlu ditanamkan dalam diri adalah minat dan motivasi dalam berbisnis, mengapa demikian? Karna minat dan motivasi adalah satu penunjang berhasilnya bisnis.

Kewirausahaan disini berlaku untuk umum, semua orang berhak berwirausaha, berhak mendapatkan apa yang mereka inginkan, semua orang bisa menjadi pengusaha sukses. Wirausaha tidak mengenal ras, wirausaha tidak mengenal pangkat/jabatan, wirausaha tidak mengenal latar belakang pendidikan maupun status sosial. Keberhasilan seorang pengusaha sukses banyak ditentukan oleh sikap mandiri dan sikap kepemimpinannya. Kepemimpinan menentukan setiap orang berani memimpin, memimpin orang – orang sekitarnya, memimpin dan mengelola serta berani mengambil resiko yang besar maupun resiko kecil. Contoh kecil yang saya kaitkan disini adalah “MENJUAL BERBAGAI MACAM TAKJIL PADA SAAT BULAN RAMADHAN”. Dilihat dari judulnya mungkin

masih banyak tidak percaya bahwa berjualan takjil juga bisa menjadikan seseorang sukses mendapatkan penghasilan 10x lipat dibandingkan berjualan dibulan lainnya.

Pastinya banyak orang yang mempertanyakan ada apa dibulan ramadhan kenapa penghasilan kita bisa meningkat sampai 10x lipat ? . Nah karena dibulan ramadhan khusus nya mayoritas agama islam lebih cenderung kepada manakan, pakaian dan lain sebagainya mengapa demikian? Karena bulan ramadhan itu hanya ada di 1 tahun sekali, hubungannya dengan bertambahnya minat pembeli dibulan puasa adalah karena sebagian dari kita sudah lelah bekerja dan puasa seharian dan memasak untuk menu buka puasa kadang tidak sempat maka kita akan membeli takjil untuk menu buka puasa.

## **KAJIAN PUSTAKA**

### **Menumbuhkan motivasi berwirausaha**

Motivasi bisnis itu adalah keadaan yang dapat merubah ataupun mendorong dan mengarahkan keinginan dan minat individu supaya melakukan kegiatan kewirausahaan. Namun, banyak dari kita mungkin belum memulai langkah usahanya. Bisa karena bingung mau mulai dari mana, bisa pulak karena tidak memiliki motivasi yang kuat untuk mendorong supaya memulai usaha. Apakah anda salah satunya? Jika iya, maka disarankan untuk membaca tulisan ini hingga selesai. Pada kesempatan kali ini, kita akan membahas tentang bagaimana cara menggali dan menumbuhkan motivasi bisnis yang kuat didalam diri masing – masing.

#### **1. Miliki sifat keyakinan yang benar**

Keyakinan adalah pondasi dan dasar motivasi kita dalam memulai bisnis yang kuat. Niat dan keyakinan menjadi pondasi utama dari bisnis yang kita jalankan. Tanamkan dalam diri kita keyakinan untuk memulai sesuatu bahwa apapun produk dan barang yang ditawarkan pasti akan ada pembelinya. Mengapa kita harus demikian? Karena, bukankah setiap orang rezekinya sudah ditakar oleh ALLAH SUBHANAHU WATA'ALA dan bahkan setiap yang kita pasarkan sudah memiliki target konsumennya sendiri. Yang perlu kita lakukan disini adalah meyakini hal itu, dan mencari jalan lain agar brand atau produk maupun barang kita bertemu dengan 'jodoh' atau konsumennya.

## **2. Belajar sukses dari cerita inspiratif**

Dalam perjalanan bisnis kita mungkin saja merasa jenuh dan stuck di posisi itu itu saja tanpa ada perubahan di setiap harinya. Terkadang muncul dalam pikiran “apakah saya bisa berubah menjadi sukses dengan keadaan yang seperti ini? Untuk menghilangkan pikiran yang demikian, anda bisa mencari, membaca, mendengarkan atau kisah inspiratif yang membuat tentang perjalanan para pebisnis sukses. Dengan membaca atau melihat kisah inspiratif kita bisa melihat kisah – kisah para pejuang bisnis memulai bisnisnya.

## **3. Jangan menunda-nunda**

Salah satu kebiasaan buruk yang sering kita lakukan adalah sering menunda – nunda. Banyak alasan dan banyak menunda bisa menjadi salah satu faktor penyebab penurunan motivasi sekaligus menjadi penghambat bisnis. Mengapa saya katakan bisa menjadi penghambat bisnis ? karena semakin ditunda untuk memulai sesuatu maka perjalanan menuju sukses akan semakin lama. Beberapa pebisnis, terlebih wirausaha baru, banyak yang merasa ragu untuk memulai langkah awalnya. Hal inilah yang biasanya menjadi faktor kita banyak menunda. Menunggu lebih siap, menunggu lebih matang dan segudang alasan lain yang biasa diungkapkan. Padahal dalam berbisnis, take action itu penting, mulai

saja dulu, perbaiki segala yang kurang sambil berkarya. Karena kalau kita menunda, kita tak pernah tau harus mulai memperbaiki dari hal mana.

#### **4. Fokus dan konsisten**

Salah satu kunci sukses pebisnis selanjutnya adalah fokus dan konsisten. Berbisnis memang tak semudah yang kita bayangkan. Dihadapan kita nanti akan banyak rintangan dan tantangan yang mungkin dapat menurunkan semangat, motivasi dan daya juang. Salah satu yang perlu diingat, fokuslah apa yang menjadi tujuan mu sebelumnya. Fokus pada hal-hal atau keinginan sepenuhnya dalam berbisnis.

#### **METODE PENELITIAN**

Sebelum peneliti memaparkan hasil penelitian ini, penulis terlebih dahulu memaparkan satu per satu tahap yang dilaksanakan, yakni diawali dengan penggalan data langsung terjun ke lapangan. Sebelum dilakukannya penelitian, peneliti telah melakukan observasi terlebih dahulu sehingga setelah mendapatkan izin untuk meneliti, peneliti terjun langsung ke lapangan. Adapun penelitian yang dilaksanakan peneliti yaitu mengenai bagaimana pendapatan para pedagang takjil, pakaian, sepatu, kue lebaran, penjual mainan dan lain sebagainya sebelum dan setelah memasuki bulan ramadhan. Agar lebih jelas berikut peneliti jabarkan mengenai subjek dan penjelasan yang didapatkan peneliti.

#### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

a. Penjual takjil

Takjil merupakan salah satu makanan yang paling laris dijual pada saat bulan ramadhan. Para penjual takjil dibulan ramadhan mendapatkan pendapatan 10x lipat dibandingkan menjual dibulan lainnya. Tradisi masyarakat lebih mementingkan makanan untuk berbuka puasa nanti pas adzan magrib yang membuat dagangan takjil dibulan ramadhan mendapatkan penghasilan 10x lipat daripada bulan lainnya. Di bulan lainnya biasanya para penjual takjil atau makanan mendapat penghasilan Rp.300.000/hari sedangkan dibulan ramadhan para penjual akan mendapatkan penghasilan Rp. 1000.000 bahkan lebih.

b. Penjual pakaian

Nah selanjutnya yang menjadi contoh kedua adalah penjual pakaian serta sepatu maupun yang berhubungan dengan apa yang dikenakan wanita dan laki-laki dari ujung rambut hingga ujung kaki contoh kecilnya : pakaian, sepatu, topi, hijab, emas, make up dan lainnya itu akan meningkat penjualan dan pendapatannya dibulan ramadhan. Nah didalam pikiran kita pasti akan terlintas pertanyaan “ada apa dibulan ramadhan kok bisa pendapatan meningkat 10x lipat?” nah dibulan ramadhan selain bulan yang penuh berkah dan rahmat bulan puasa juga bulan yang diturunkannya al qur’an. Bertambahnya penghasilan dibulan ramadhan itu dikarenakan waktu berjualan nya ditambah dari yang 6 jam perhari menjadi 12 jam perhari dan ditunjang dengan adanya dibuat diskon dibulan ramadhan. Dari penjualan 6 jam biasanya pendapatannya Rp. 600.000, sedangkan dibulan puasa dan juga penjualannya 12 jam bisa mendapatkan Rp. 2000.000 bahkan bisa juga lebih.

c. Kue lebaran

Kue lebaran akan laris menjelang hari raya idul fitri, dua minggu sebelum lebaran kue lebaran menjadi makanan yang paling banyak diminati terutama bagi kaum ibu – ibu karena sudah menjadi tradisi bagi umat muslim ketika hari raya

idul fitri itu akan banyak berbagai jenis makanan, kue, bahkan berbagai jenis minuman yang akan dihidangkan nantinya untuk para tamu atau keluarga besar atau keluarga lainnya yang mudik dari kota kekampung halaman . Dari hasil wawancara pendapatan dibulan ramadhan meningkat sampai dengan Rp. 2000.000 dan hasil penjualan dibulan lain adalah Rp. 600.000

d. Penjual mainan

Nah mainan ini berbeda dengan yang lainnya karena peminatnya hanya anak-anak. Meskipun hanya anak-anak penjual mainan ini juga sama dengan penjual lainnya sama-sama mendapatkan penghasilan lebih dibulan ramadhan dibandingkan dengan bulan lainnya. Peminatnya yang sedikit tidak menjadi alasan jualan kita tidak laris. Anak-anak jika membeli mainan untuk satu orangnya itu tidaklah cukup satu mainan melainkan 2, 3 bahkan ada yang membeli 4 mainan sekaligus. Dari hasil wawancara pendapatan dibulan ramadhan hasilnya Rp. 1000.000/hari dan pendapatan dibulan lainnya adalah Rp. 500.000/perhari.

Jadi tidak harus menjadi karyawan kantor supaya bisa memulai bisnis. Jika prinsip kita harus mengejar jadi karyawan dulu baru bisa memulai bisnis itu prinsip yang salah, jadi karyawan kantor kita disana hanya sebagai anggota atau bahkan sebagai bawahan/honorer. Berbeda dengan kita mempunyai bisnis sendiri walaupun itu kecil akan tetapi kita bisa mempunyai anggota dan memberi gaji kepada orang lain yang pekerjaan ditempat bisnis kita.

## **KESIMPULAN**

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan sangatlah penting untuk dikembangkan dimasa sekarang misalnya memulai dengan bisnis kecil-kecilan. Banyak orang beranggapan bahwa bisnis kecil – kecilan untungnya akan sedikit namun banyak orang yang tidak mengetahui bahwa bisnis besar jika mengalami penurunan pendapatan maka kerugiannya sangat besar. Didalam bisnis yang perlu ditanamkan dalam diri adalah minat dan motivasi dalam berbisnis, mengapa demikian? Karna minat dan motivasi adalah satu penunjang berhasilnya bisnis. Kewirausahaan disini berlaku untuk umum, semua orang berhak

berwirausaha, berhak mendapatkan apa yang mereka inginkan, semua orang bisa menjadi pengusaha sukses. Wirausaha tidak mengenal ras, wirausaha tidak mengenal pangkat/jabatan, wirausaha tidak mengenal latar belakang pendidikan maupun status sosial. Keberhasilan seorang pengusaha sukses banyak ditentukan oleh sikap mandiri dan sikap kepemimpinannya. Kepemimpinan menentukan setiap orang berani memimpin, memimpin orang – orang sekitarnya, memimpin dan mengelola serta berani mengambil resiko yang besar maupun resiko kecil. Disini ada beberapa hal yang perlu kita ketahui bagaimana cara menggali dan menumbuhkan motivasi bisnis yang kuat didalam diri masing – masing.

1. Miliki sifat keyakinan yang benar
2. . Belajar sukses dari cerita inspiratif
3. Jangan menunda-nunda
4. Fokus dan konsisten

#### **DAFTAR PUSTAKA**

<https://www.jurnal.id/id/blog/strategi-raih-keuntungan-di-bulan-ramadhan/>

lin Muyasari, Dampak bulan suci ramadhan dalam peningkatan ekonomi pedagang pasar besar dipalangka raya, skripsi

<https://akuntansi.uma.ac.id/2020/10/20/mengapa-harus-memilih-untuk-berwirausaha/>

<https://www.jasawebs.com/blog/semua-orang-bisa-menjadi-pengusaha-sukses/>

Rizky jean shinta, Analisis faktor yang mempengaruhi perilaku konsumsi masyarakat di bulan ramadhan (study kasus masyarakat desa purwoadi kecamatan trimurjo kabupaten lampung tengah), skripsi

<https://www.daya.id/usaha/artikel-daya/pengembangan;diri/cara-menumbuhkan-motivasi;bisnis-yang-kuat-dalam-diri>