



Eksplorasi Peran Dukungan Keluarga, Pengetahuan Kewirausahaan dan Akses Kredit Terhadap Pengalaman Memulai Usaha

Rameez Ali Surya Negara*

Andro Rohmana Putra

Dwi Panji

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie



Abstract

This study aims to explore the role of family support, entrepreneurial knowledge, and access to credit in shaping individuals' experiences when starting a business. Using a qualitative approach through in-depth interviews with entrepreneurs from diverse age groups and professions, the findings reveal that family support plays a crucial role, not only emotionally but also practically in daily operations and initial capital. Entrepreneurial knowledge obtained from formal education, training programs, and business communities equips entrepreneurs with the ability to face early challenges and make strategic decisions. Meanwhile, access to credit—whether from formal financial institutions or informal sources—significantly influences business growth, despite often being constrained by administrative requirements. These three factors interact and form a foundational pillar in the early phase of entrepreneurship. The findings contribute to a deeper understanding of the early dynamics of business formation and highlight the importance of a holistic approach in supporting emerging entrepreneurs in Indonesia.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi peran dukungan keluarga, pengetahuan kewirausahaan, dan akses terhadap pembiayaan dalam membentuk pengalaman individu saat memulai usaha. Melalui pendekatan kualitatif dengan wawancara mendalam terhadap pelaku usaha dari berbagai latar belakang usia dan profesi, ditemukan bahwa dukungan keluarga berperan penting tidak hanya dalam aspek emosional, tetapi juga dalam dukungan praktis seperti operasional harian dan modal awal. Pengetahuan kewirausahaan yang diperoleh dari pendidikan formal, pelatihan, serta komunitas bisnis turut membekali pelaku usaha dalam menghadapi tantangan awal dan mengambil keputusan strategis. Sementara itu, akses terhadap kredit, baik dari lembaga keuangan formal maupun non-formal, memberikan pengaruh nyata terhadap kecepatan pertumbuhan usaha, meski seringkali dihadapkan pada kendala administratif. Ketiga faktor ini saling berinteraksi dan membentuk fondasi penting dalam perjalanan awal kewirausahaan. Temuan ini memberikan kontribusi dalam memahami dinamika awal pendirian usaha serta menggarisbawahi pentingnya pendekatan holistik dalam mendukung wirausahawan pemula di Indonesia.

Kata Kunci: Dukungan Keluarga, Kewirausahaan, Akses Kredit, Pengalaman memulai Usaha, UMKM

Keywords: *Family Support, Entrepreneurship, Access to Credit, Startup Experience, MSMEs*

Correspondence: * rameezalisuryanegara@gmail.com

I. Pendahuluan

Kewirausahaan merupakan salah satu motor penggerak utama dalam pembangunan ekonomi, baik di tingkat lokal maupun nasional. Melalui aktivitas kewirausahaan, tercipta lapangan kerja baru, peningkatan produktivitas, dan inovasi yang mendukung pertumbuhan ekonomi berkelanjutan. Namun demikian, keputusan seseorang untuk memulai usaha bukanlah proses yang sederhana, melainkan merupakan hasil dari interaksi kompleks antara faktor internal dan eksternal. Beberapa determinan penting yang kerap dikaji dalam literatur kewirausahaan antara lain adalah dukungan keluarga, pengetahuan kewirausahaan, dan akses terhadap pembiayaan atau kredit. Ketiga faktor ini diyakini secara signifikan memengaruhi niat dan kemampuan seseorang untuk memulai serta mempertahankan kegiatan usahanya.

Dukungan keluarga telah terbukti menjadi faktor sosial yang berperan besar dalam membentuk sikap dan motivasi seseorang untuk berwirausaha. Dukungan ini dapat berbentuk moral, emosional, finansial, hingga partisipasi langsung dalam pengelolaan usaha. Lingkungan keluarga yang suportif menciptakan rasa aman dan kepercayaan diri bagi individu dalam menghadapi risiko serta ketidakpastian yang melekat dalam aktivitas kewirausahaan. Penelitian oleh Rahmawati dan Rahman (2024) menunjukkan bahwa dukungan keluarga menyumbang hingga 55,1% terhadap pembentukan minat berwirausaha, menandakan pentingnya peran lingkungan sosial terdekat dalam proses pengambilan keputusan untuk memulai usaha. Dalam perspektif sosiologis, ini sejalan dengan teori modal sosial (social capital) yang menekankan pentingnya jaringan dan hubungan interpersonal dalam menunjang tindakan ekonomi.

Pengetahuan tentang kewirausahaan menjadi fondasi penting dalam menentukan sejauh mana seseorang mampu merancang, memulai, dan mengelola usahanya secara efektif. Pengetahuan ini mencakup pemahaman tentang perencanaan bisnis, manajemen keuangan, pemasaran, serta kemampuan untuk membaca peluang pasar. Dalam hal ini, kompetensi kewirausahaan dan efikasi diri menjadi dua variabel kognitif yang saling berinteraksi dan memengaruhi kesiapan individu dalam berwirausaha. Lee dan le (2024) menemukan bahwa ketika pengetahuan kewirausahaan dikombinasikan dengan dukungan keluarga, terjadi sinergi positif yang memperkuat intensi dan keberhasilan dalam memulai usaha. Ini menunjukkan bahwa proses pembelajaran dan dukungan sosial saling melengkapi, menciptakan kondisi yang optimal bagi munculnya perilaku kewirausahaan.

Akses terhadap sumber pembiayaan atau kredit juga merupakan faktor esensial dalam pengalaman memulai usaha, khususnya pada tahap awal pendirian bisnis yang sering kali membutuhkan investasi modal yang tidak sedikit. Keterbatasan akses terhadap pembiayaan menjadi hambatan struktural yang kerap dihadapi oleh calon wirausahawan, terutama mereka yang berasal dari kelompok ekonomi menengah ke bawah atau wilayah rural. Abubakar dkk (2019) mencatat bahwa akses terhadap kredit tidak hanya meningkatkan efisiensi usaha di sektor pertanian, tetapi juga mendorong pengambilan risiko yang lebih berani dalam konteks bisnis. Sementara itu, Safitri dkk (2019) mengungkapkan bahwa perempuan wirausaha menghadapi tantangan ganda dalam memperoleh kredit, baik karena kendala administratif maupun bias gender. Kredit usaha, apabila disalurkan secara tepat dan inklusif, dapat membuka jalan bagi kelompok rentan untuk mengembangkan potensi kewirausahaannya.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa ketiga faktor—dukungan keluarga, pengetahuan kewirausahaan, dan akses terhadap kredit—saling berkaitan dan membentuk suatu ekosistem yang menentukan berhasil tidaknya individu dalam memulai usaha. Pengembangan strategi kewirausahaan yang efektif hendaknya mempertimbangkan integrasi ketiga aspek tersebut secara holistik. Hal ini tidak hanya penting bagi peningkatan jumlah wirausaha baru, tetapi juga krusial dalam menciptakan keberlanjutan dan ketahanan usaha dalam jangka panjang. Dalam konteks pembangunan ekonomi yang inklusif, kebijakan yang mendukung penguatan modal sosial, pemberdayaan pendidikan kewirausahaan, serta perluasan akses pembiayaan menjadi kebutuhan mendesak untuk menciptakan iklim usaha yang sehat dan kompetitif.

II. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus untuk mendalami pengaruh dukungan keluarga, pengetahuan kewirausahaan, dan akses terhadap kredit dalam pengalaman memulai usaha. Data dikumpulkan melalui wawancara semi-terstruktur yang dilakukan secara langsung kepada sejumlah pelaku usaha mikro dan kecil yang dipilih secara purposif berdasarkan keterkaitan pengalaman mereka dengan topik penelitian. Wawancara dilakukan secara mendalam untuk menggali perspektif, pengalaman, dan makna subjektif yang dimiliki oleh informan dalam proses memulai dan menjalankan usaha mereka. Data hasil wawancara kemudian ditranskrip dan dianalisis menggunakan perangkat lunak NVivo untuk membantu proses kategorisasi, pengkodean, serta identifikasi tema-tema utama yang muncul dari narasi informan. Validitas data dijaga melalui teknik triangulasi sumber dan member checking, guna memastikan keabsahan interpretasi dan temuan penelitian.

III. Hasil dan Pembahasan

Penelitian ini melibatkan sembilan narasumber pelaku usaha mikro dan kecil yang telah melalui proses memulai dan mengembangkan usaha mereka, dengan latar belakang pengalaman yang beragam. Melalui analisis tematik menggunakan NVivo, diperoleh lima tema utama: dukungan keluarga, pengalaman belajar kewirausahaan, pengaruh akses pembiayaan, momen membanggakan, dan tantangan dalam menjalankan usaha.

1. Dukungan Keluarga

Dukungan keluarga muncul sebagai faktor signifikan dalam membentuk motivasi dan keberanian narasumber untuk memulai usaha. Sebagian besar informan menyatakan bahwa keluarga, terutama pasangan dan orang tua, memberikan dukungan moral maupun finansial. Seperti dinyatakan oleh salah satu narasumber,

"Keluarga sangat mendukung karena saya memang dibesarkan di lingkungan pebisnis. Mereka bantu modal awal dan sharing pengalaman."

Dukungan ini tidak hanya memberi rasa aman dalam mengambil risiko, tetapi juga menyediakan akses awal terhadap pengetahuan praktis dan modal sosial. Namun, beberapa narasumber juga mencatat bahwa dukungan tersebut bersifat dinamis, *"Awalnya mereka skeptis, tapi setelah lihat hasilnya mulai dukung."* Hal ini menunjukkan bahwa dukungan keluarga sering kali dipengaruhi oleh persepsi terhadap keberhasilan usaha yang dijalankan.

Spektrum dukungan keluarga bervariasi, mulai dari dukungan emosional dan moral (Yusuf, Dyky, Zulfa), kontribusi operasional (Ahmad, Mila), hingga modal dan jejaring bisnis (Cut Bella, Elvina, Warsa). Beberapa seperti Yusuf dan Ahmad mendapat bantuan dari istri yang turut membantu operasional saat mereka masih bekerja kantoran.

Sebaliknya, narasi Rahmat dan Dyky memperlihatkan adanya dinamika konflik awal akibat ketidakyakinan keluarga terhadap jalur wirausaha yang dipilih. Namun, perubahan terjadi seiring konsistensi dan hasil nyata yang mulai terlihat. Hal ini mempertegas bahwa *keberhasilan nyata sering menjadi pemantik perubahan sikap dalam keluarga.*

2. Pengalaman Belajar Kewirausahaan

Pengetahuan kewirausahaan diperoleh melalui berbagai jalur, baik formal maupun informal. Narasumber banyak menyebutkan latar belakang pendidikan di bidang manajemen serta pengalaman kerja dan magang sebagai bekal awal, seperti yang disampaikan:

"Ilmu bisnis saya dapat dari kuliah dan pengalaman magang di startup dan beberapa kali ikut kelas bisnis yang bantu saya dapet komunitas yang suportif."

Selain itu, pembelajaran nonformal melalui webinar, kelas daring, dan mentoring juga dianggap sangat berperan, memperkuat kapasitas mereka dalam menghadapi tantangan bisnis. Ini menunjukkan pentingnya pembelajaran berkelanjutan dalam membentuk kesiapan mental dan teknis pelaku usaha.

Mayoritas narasumber memiliki landasan pendidikan formal di bidang manajemen atau bisnis (Yusuf, Cut Bella, Ahmad, Zulfa), namun tidak sedikit yang mengandalkan pembelajaran non-formal seperti workshop, webinar, komunitas (Mila, Warsa, Dyky), dan pengalaman langsung di lapangan (Rahmat, Elvina).

Mentoring juga disebut sebagai bagian penting oleh Zulfa dan Cut Bella—menunjukkan nilai dari relasi vertikal dalam komunitas wirausaha. Sedangkan Rahmat dan Dyky mewakili dua sisi ekstrem: satu belajar total dari jatuh-bangun, yang lain memanfaatkan berbagai sumber daring karena masih muda dan belum banyak pengalaman praktis.

3. Pengaruh Akses Pembiayaan

Akses terhadap pembiayaan atau kredit menjadi faktor penentu dalam kelancaran proses memulai usaha. Beberapa informan menekankan bahwa ketersediaan modal memungkinkan mereka untuk menyusun strategi pemasaran dan mengurus perizinan usaha lebih efektif, sebagaimana dikemukakan:

"Cukup besar, terutama buat bikin strategi marketing dan urusan perizinan."

Meskipun sebagian mengandalkan bantuan keluarga, kredit dari lembaga keuangan tetap menjadi tumpuan modal awal, seperti dalam pernyataan:

"Akses kredit dari bank jadi andalan modal awal."

Namun, tidak semua pelaku usaha memiliki kemudahan dalam mengakses pembiayaan, dan beberapa menyebutkan kendala administratif serta skeptisisme lembaga keuangan terhadap usia atau pengalaman mereka.

Akses terhadap modal sangat menentukan percepatan pertumbuhan bisnis. Beragam sumber pembiayaan digunakan:

- 1) Kredit Bank/KUR (Cut Bella, Elvina, Rahmat, Warsa)
- 2) Platform digital (Yusuf)
- 3) Pinjaman keluarga (Ahmad)
- 4) Tabungan pribadi (Dyky)

Namun demikian, tantangan birokrasi seperti *syarat dokumen dan proses lama* masih jadi keluhan umum (Ahmad, Mila, Rahmat, Zulfa). Menarik bahwa persepsi akses pembiayaan dipengaruhi oleh usia dan status: Cut Bella menyebut usianya yang muda menjadi hambatan memperoleh kepercayaan dari bank.

4. Momen Membanggakan

Seluruh narasumber memiliki momen spesifik yang mereka anggap sebagai pencapaian penting dalam perjalanan usaha mereka. Momen-momen tersebut beragam, mulai dari produk yang viral di media sosial, seperti TikTok, hingga keberhasilan masuk ke platform e-commerce besar dan media nasional. Salah satu narasumber menuturkan:

"Pas produk saya akhirnya bisa masuk ke e-commerce besar, itu pencapaian luar biasa buat saya."

Momen-momen ini tidak hanya memberikan validasi terhadap usaha yang dijalankan, tetapi juga menjadi titik balik yang memperkuat keyakinan dan motivasi mereka untuk terus berkembang.

Tantangan terbesar terbagi menjadi:

- 1) Manajemen waktu (Yusuf, Ahmad, Dyky): sulit membagi antara pekerjaan utama, keluarga, dan usaha.
- 2) SDM dan HR (Mila, Zulfa, Cut Bella): seperti karyawan resign mendadak, atau belum siap saat pesanan meningkat.
- 3) Digital Marketing dan Desain Produk (Yusuf, Warsa, Rahmat): banyak dari mereka mengatasi ini dengan merekrut pihak eksternal atau mengikuti pelatihan daring.
- 4) Birokrasi dan dokumen (Ahmad, Mila, Rahmat): jadi hambatan awal, tapi bisa diatasi setelah pengalaman bertambah.

5. Tantangan yang Dihadapi

Tema tantangan mencakup aspek teknis, administratif, hingga personal. Banyak informan mengeluhkan birokrasi dan persyaratan dokumentasi dalam mengakses pembiayaan, misalnya:

"Kendala utamanya prosesnya agak lama dan harus banyak dokumen."

Tantangan juga muncul dalam aspek sumber daya manusia, seperti kesulitan mengelola karyawan atau kekosongan mendadak karena resign, serta kelemahan di bidang digital marketing. Salah satu narasumber menyatakan:

"Manajemen SDM masih tantangan, saya rekrut HR konsultan buat bantu ngasih insight ke saya."

Di sisi lain, keterbatasan waktu dan modal menjadi hambatan signifikan, yang memerlukan strategi adaptif untuk diatasi.

Setiap narasumber menyebut momen spesifik yang menjadi tonggak emosional:

- 1) Produk masuk e-commerce besar (Yusuf), viral di TikTok (Cut Bella), masuk media nasional (Zulfa)
- 2) Pencapaian finansial atau operasional, seperti gaji karyawan pertama (Mila), buka cabang (Rahmat), 100 order seminggu (Dyky), atau produk ditampilkan di TV lokal (Warsa).
- 3) Menarik bahwa momen membanggakan tidak selalu berarti pencapaian besar, tapi *titik validasi personal* atas usaha dan pengorbanan yang dilakukan.

Salah satu temuan penting dari studi ini adalah bagaimana pelaku usaha sampingan—baik dari kalangan pegawai, mahasiswa, hingga pengusaha senior—memandang keluarga sebagai aktor kunci dalam keberhasilan usaha mereka. Dukungan ini tidak hanya bersifat emosional, tetapi juga praktis, seperti bantuan dalam hal logistik, administrasi, hingga jaringan bisnis. Studi Zhang & Ma (2021) menunjukkan bahwa *family embeddedness* menjadi salah satu dimensi utama dalam kewirausahaan berbasis konteks lokal, di mana relasi keluarga menciptakan stabilitas psikologis dan fleksibilitas sosial bagi pelaku usaha, khususnya dalam fase awal dan transisi.

Dalam konteks ini, adaptasi juga terlihat dari bagaimana para pelaku usaha menavigasi tantangan ganda antara pekerjaan utama atau pendidikan dengan bisnis yang dijalankan. Mereka menggunakan strategi pembagian waktu yang ketat, delegasi tugas, hingga penggunaan bantuan eksternal seperti konsultan dan platform digital. Ini sejalan dengan konsep *work–entrepreneurship role integration* dari Shepherd, Parida, & Wincent (2020), yang menyatakan bahwa individu yang menjalankan dua peran (pekerja formal dan wirausahawan) membutuhkan *cognitive flexibility* dan kemampuan mengelola konflik peran secara adaptif untuk mencapai keberlanjutan usaha.

Pengetahuan bisnis, baik yang diperoleh secara formal (kuliah, pelatihan) maupun informal (pengalaman dan komunitas), terbukti menjadi variabel penting dalam meningkatkan *entrepreneurial readiness*. Sejumlah narasumber mengandalkan pengalaman lapangan untuk mengisi gap kompetensi teknis seperti manajemen SDM atau pemasaran digital. Ini mencerminkan pentingnya *lifelong entrepreneurial learning* sebagaimana dijelaskan oleh Rae et al. (2020), bahwa proses kewirausahaan bukan hanya tentang memulai usaha, tetapi juga terus belajar, berefleksi, dan menyesuaikan pengetahuan dengan kondisi pasar yang dinamis.

Akses terhadap pembiayaan juga menjadi titik krusial yang menentukan arah pertumbuhan usaha. Narasumber yang berhasil mendapatkan pendanaan melalui KUR, bank, platform digital, maupun dukungan informal dari keluarga menyatakan bahwa dana tersebut menjadi pengungkit utama untuk meningkatkan produksi dan menjangkau pasar lebih luas. Namun, tantangan dalam birokrasi dan keterbatasan kepercayaan dari lembaga keuangan terhadap pelaku muda memperlihatkan adanya *financial exclusion*, seperti yang dikemukakan oleh Kim, Kim, & Lee (2022), bahwa pengusaha pemula seringkali mengalami hambatan akses modal akibat kurangnya rekam jejak dan struktur kelembagaan yang belum inklusif terhadap usaha mikro.

Akhirnya, meskipun tekanan waktu dan risiko kegagalan menjadi realitas sehari-hari, pencapaian seperti diterimanya produk di e-commerce besar, viral di media sosial, atau mampu membayar gaji karyawan pertama menjadi bentuk validasi simbolik dan motivasional bagi pelaku usaha. Hal ini memperkuat teori *entrepreneurial self-efficacy* oleh Newman et al. (2019) yang menyatakan bahwa pengalaman keberhasilan kecil (*micro-successes*) memiliki dampak besar terhadap keyakinan diri wirausahawan dalam mengatasi tantangan lebih besar ke depan.

IV. Kesimpulan

Kesimpulan dari temuan ini menunjukkan bahwa keberhasilan wirausaha yang dilakukan oleh pekerja kantoran maupun pelaku usaha penuh waktu sangat dipengaruhi oleh sinergi antara dukungan keluarga,

pengetahuan dan keterampilan bisnis, serta akses terhadap pembiayaan. Dukungan emosional dan operasional dari keluarga terbukti mendorong keberlangsungan usaha, sementara latar belakang pendidikan formal dan non-formal menjadi modal intelektual yang signifikan dalam pengambilan keputusan strategis. Di sisi lain, akses terhadap pembiayaan, meskipun seringkali dihadapkan pada tantangan administratif dan birokrasi, tetap menjadi pendorong penting dalam ekspansi usaha. Ketiganya saling berkaitan dan membentuk fondasi ketahanan wirausaha dalam menghadapi tekanan, konflik peran, serta dinamika pasar yang terus berubah.

Daftar Pustaka

- Abubakar, D., Anggraeni, L., & Fariyanti, A. (2019). Analisis pengaruh kredit terhadap efisiensi usahatani padi di pulau jawa. *Jurnal Ekonomi Dan Kebijakan Pembangunan*, 8(2), 120-144. <https://doi.org/10.29244/jekp.8.2.2019.120-144>
- Kim, K., Kim, H., & Lee, Y. (2022). Financial exclusion and small business development: Evidence from microenterprises in developing countries. *Entrepreneurship & Regional Development*, 34(1–2), 25–44. <https://doi.org/10.1080/08985626.2021.1953742>
- Lee, V. and Ie, M. (2024). Peran efikasi diri dan kompetensi kewirausahaan terhadap keberhasilan berwirausaha dimoderasi dukungan keluarga. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 6(4), 1102-1116. <https://doi.org/10.24912/jmk.v6i4.32756>
- Newman, A., Obschonka, M., Schwarz, S., Cohen, M., & Nielsen, I. (2019). Entrepreneurial self-efficacy: A systematic review of the literature on its theoretical foundations, measurement, antecedents, and outcomes, and an agenda for future research. *Journal of Vocational Behavior*, 110, 403–419. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2018.05.012>
- Rae, D., Wang, C. L., & Martin, L. (2020). Learning to work differently: Entrepreneurial learning and resilience in a time of crisis. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 21(3), 157–169. <https://doi.org/10.1177/1465750320942321>
- Rahmawati, A. and Rahman, M. (2024). Peran sikap kewirausahaan dalam memoderasi pengetahuan kewirausahaan dan dukungan keluarga terhadap minat berwirausaha. *Edunomia Jurnal Ilmiah Pendidikan Ekonomi*, 4(2), 239-250. <https://doi.org/10.24127/edunomia.v4i2.5609>
- Safitri, L., Suharno, S., & Jahroh, S. (2019). Kinerja perempuan wirausaha “gurem” penerima kredit. *Sosiohumaniora*, 21(2). <https://doi.org/10.24198/sosiohumaniora.v21i2.11408>
- Shepherd, D. A., Parida, V., & Wincent, J. (2020). Entrepreneurship and crisis: Lessons from the COVID-19 pandemic. *Journal of Business Venturing Insights*, 14, e00186. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2020.e00186>
- Zhang, J., & Ma, H. (2021). Family embeddedness and entrepreneurial success: A contextual understanding from emerging economies. *Small Business Economics*, 56, 1289–1306. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00275-y>