

## ANALISIS FAKTOR FAKTOR PENDORONG WANITA MENGAMBIL KEPUTUSAN BERWIRSAUSAHA PADA SENTRA PEDAGANG ES CAMPUR

Indri Ferdiani Suarna<sup>1</sup>, Meli Mulyawati<sup>2</sup>, Ai Siti Latipah<sup>3</sup>  
Universitas Islam Nusantara

Correspondence		
Email: <a href="mailto:melimulyawati45@gmail.com">melimulyawati45@gmail.com</a>	No. Telp: 082119831343	
Submitted : 28 Desember 2023	Accepted : 30 Januari 2023	Published : 5 Januari 2024

### ABSTRACT

*Women are resources that play an important role in improving economic welfare, but their contribution is often not as great as that of men, yet many successful women entrepreneurs have decided to enter the economy, especially the world of entrepreneurship. Women have several characteristics, including that they are highly motivated and can independently increase their productivity by attending various trainings. The role of women in the business world by increasing creativity and innovation to solve problems and seize opportunities faced by everyday people. Many factors influence the success of a woman in running her business. The purpose of this study is to find out what factors support the success of a woman in running her business, this study took and processed data from a successful female entrepreneur selling ice mix at the dangdeur market. then conduct in-depth interviews with the owner of the ice mix business at one of its branches, namely at the dangdeur market. How to start a business or venture. The findings show that education, experience, and attitudes towards risk-taking are very important for the entrepreneurial activities of women entrepreneurs.*

**Kata kunci:** *Edupreneurship; Teaching Factory; Business Center; Jiwa Wirausaha Faktor-faktor Pendorong Wanita Bewirausaha.*

### ABSTRAK

Perempuan merupakan sumber daya yang berperan penting dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi. Namun kontribusi perempuan seringkali tidak sebesar kontribusi laki-laki. Namun banyak pengusaha perempuan sukses yang memutuskan untuk memasuki perekonomian, khususnya dunia wirausaha. Perempuan memiliki beberapa karakteristik, diantaranya adalah mereka memiliki motivasi tinggi dan dapat secara mandiri meningkatkan produktivitasnya dengan mengikuti berbagai pelatihan. Peran perempuan dalam dunia usaha dengan meningkatkan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan permasalahan dan meraih peluang yang dihadapi masyarakat sehari-hari. Banyak faktor yang mempengaruhi kesuksesan seorang wanita dalam menjalankan usahanya. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui faktor apa saja yang menjadi penunjang kesuksesan seorang wanita dalam menjalankan bisnis nya, penelitian ini mengambil dan mengolah data dari seorang pengusaha wanita sukses penjual es campur dipasar dangdeur. kemudian melakukan wawancara mendalam dengan pemilik usaha es campur disalah satu cabang nya yaitu dipasar dangdeur. Bagaimana memulai bisnis atau usaha. Temuan menunjukkan bahwa pendidikan, pengalaman, dan sikap terhadap pengambilan risiko sangat penting bagi aktivitas kewirausahaan perempuan pengusaha.

**Kata Kunci:** *Edupreneurship; Teaching Factory; Business Center; Jiwa Wirausaha Faktor-faktor Pendorong Wanita Bewirausaha.*

## PENDAHULUAN

### 1. LATAR BELAKANG

Salah satu permasalahan pembangunan bangsa Indonesia adalah masalah kependudukan. Kepadatan penduduk cenderung mempengaruhi pendapatan per kapita di setiap daerah. Dalam hal ini, kewirausahaan semakin dikenal sebagai pendorong pertumbuhan ekonomi, produktivitas, inovasi dan keamanan kerja, serta diakui secara luas sebagai aspek kunci dari dinamisme perekonomian. Sejarah membuktikan bahwa pembangunan ekonomi

sebagian besar didorong oleh orang-orang pragmatis dengan kualitas kewirausahaan yang inovatif, yang bersedia mengambil peluang dan mengambil risiko.

Menurut (Munawar & Supriatna, 2018) motivasi merupakan suatu dorongan untuk bekerja keras agar memperoleh banyak hal seperti keuntungan, kebebasan pribadi, impian pribadi, dan kemandirian. Sehingga motivasi dapat menimbulkan semangat dalam memberikan respon yang bersifat positif atas kesempatan dalam mendapatkan manfaat yang banyak bagi dirinya sehingga tidak bergantung pada orang lain. Jika motivasi berwirausaha ditingkatkan, maka akan mendorong peningkatan pada minat berwirausaha. Sedangkan kreativitas merupakan kemampuan untuk menghadirkan gagasan atau ide dalam memecahkan persoalan saat menghadapi peluang. Dengan adanya kreativitas maka seseorang akan terdorong untuk mencapai target yang ditentukan. Target yang dimaksud dapat berupa target dibidang apapun termasuk dalam bidang kewirausahaan. Sehingga kemampuan berkreaitivitas dapat digunakan untuk melahirkan berbagai ide-ide bisnis yang sesuai dengan peluang yang ada. Apabila kreativitas ditingkatkan, maka akan mendorong peningkatan pada minat berwirausaha (Mahanani & Sari, 2018).

Kehadiran usaha mikro yang dikelola oleh perempuan merupakan bentuk usaha mandiri untuk tidak ketergantungan dengan laki-laki atau orang lain. Kemandirian muncul dari beberapa aspek sosial yang pada umumnya untuk menambah pendapatan rumah tangga dan atau pemenuhan kebutuhan rumah tangga. Oleh karena itu upaya perempuan dalam mengembangkan usahanya tidak hanya berurusan dengan masalah teknis kemampuan berbisnis, tetapi juga hubungan antara perempuan dan laki-lakin.

Di Indonesia, jumlah perempuan sebagai wirausaha dan memiliki usaha terus meningkat seiring dengan kemajuan perekonomian nasional dan perkembangan masyarakat modern. Hal ini antara lain disebabkan oleh fakta bahwa perempuan di negara ini memiliki lebih banyak kesempatan untuk mendapatkan pendidikan yang baik dan menikmati kehidupan yang bebas. Namun jumlah wirausaha wanita di Indonesia masih sangat rendah. Oleh karena itu, perempuan perlu lebih didorong untuk memperluas perannya, termasuk menjadi wirausaha. Berdasarkan alasan tersebut, perlu diteliti faktor apa saja yang menyebabkan perempuan memilih berwirausaha sebagai karir. Dan faktor apa yang jadi pendorong suksesnya usaha tersebut.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui faktor apa saja yang menjadi penunjang kesuksesan seorang wanita dalam menjalankan bisnis nya, penelitian ini mengambil dan mengolah data dari seorang pengusaha wanita sukses penjual es campur dipasar dangdeur. kemudian melakukan wawancara mendalam dengan pemilik usaha es campur disalah satu cabang nya yaitu dipasar dangdeur.

Berdasarkan observasi awal, hasil perbincangan peneliti dengan salah satu pedagang kaki lima di pasar danggeur yaitu Hj Juariah pedagang es campur yang sukses dan mempunyai beberapa cabang di kota bandung, salah satunya di pasar dangdeur. dia punya motif untuk merubah kehidupan perekonomiannya dengan cara berjualan es campur.

## 2. RUMUSAN MASALAH

Mengacu pada latar belakang penelitian yang sudah dijelaskan sebelumnya, maka dapat dirumuskan beberapa masalah yaitu:

1. Apa saja yang termasuk Jenis-jenis wirausaha?
2. Faktor apa saja yang mempengaruhi wanita menjadi wirausaha?
3. Apa pengertian pedagang kaki lima?

4. Apa saja ciri-ciri pedagang kaki lima?
5. Faktor apa saja yang menjadi pendorong suksesnya usaha tersebut?
6. Sebutkan analisisnya dengan menggunakan analisa swot terhadap pedagang es campur di pasar dangdeur?

### KAJIAN PUSAKA

Menurut Andi alfianto dalam bukunya yang berjudul *Kewirausahaan, Wirausaha* adalah orang yang menjalankan usaha atau perusahaan dengan kemungkinan untung atau rugi. Oleh karena itu wirausaha perlu memiliki kesiapan mental, baik untuk menghadapi keadaan merugi maupun untung besar. Sehingga seorang wirausaha harus mempunyai karakteristik khusus yang melekat pada diri seorang wirausaha seperti percaya diri, punya banyak minat, bisa bersepakat, mempunyai ambisi, berjiwa penjelajah, suka mencoba sesuatu, sedangkan Wirausahawan atau entrepreneur adalah seseorang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil resiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang disekitar Istilah wirausaha sebagai padanan kata entrepreneur dapat dipahami dengan menguraikan wira: utama, gagah, berani, teladan dan pejuang usaha: penciptaan kegiatan, dan atau berbagai aktivitas bisnis. Lebih jauh kewirausahaan merupakan konsep bisnis terintegrasi yang menembus individu dengan cara yang inovatif (Bastaman & Juffiasari, 2018).

Peran perempuan dalam pengambilan keputusan untuk berwirausaha Pengambilan keputusan merupakan bagian penting dari aktifitas individual maupun bisnis. Pengambilan keputusan merupakan pilihan-pilihan dari dua atau lebih alternatif. Semua orang melakukan keputusan (Bastaman & Juffiasari, 2018). Pengambilan keputusan selain mengarahkan terhadap pencapaian tujuan, juga setiap pengambilan keputusan melibatkan sejumlah risiko, jika keputusan yang diambil kurang tepat. Keputusan untuk memilih kewirausahaan bagi perempuan juga melibatkan sejumlah risiko, selain peluang yang dapat dimanfaatkan. Oleh karena itu terdapat beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan

#### **Pedagang kaki lima**

##### 1. Pengertian pedagang kaki lima

(Ilham, 2020: 61-62) Istilah “Pedagang Kaki Lima” sudah sangat dikenal bagi masyarakat Indonesia, secara umum pedagang kaki lima adalah pedagang yang menjajakan jualannya di pinggir-pinggir jalan dalam skala kecil. Pedagang kaki lima adalah salah satu usaha dalam perdagangan dan salah satu wujud sektor informal. Pedagang kaki lima adalah orang yang bermodal relatif rendah, berusaha dalam bidang produksi dan barang-barang untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan tertentu dalam masyarakat, usaha tersebut dilakukan pada tempat-tempat yang dianggap strategis dalam lingkungan. Pandangan pemerintah kota tentang keberadaan pedagang kaki lima sangat mempengaruhinya dalam membuat kebijakan mengenai penanganan pedagang kaki lima. Pandangan tersebut baru dipengaruhi oleh dua hal yaitu pandangan positif dan negatif. Pandangan positif beranggapan bahwa pedagang kaki lima sebagai lapangan usaha yang potensial dalam membantu penyediaan lapangan pekerjaan bagi para pengangguran yang semakin meningkat, sebaliknya pandangan negatif yang beranggapan bahwa pedagang kaki lima adalah sektor yang mengganggu dan menimbulkan kesemrawutan kota, hal ini menyebabkan pemerintah kurang dalam memberi perhatian dan pembinaan dalam mengenai pedagang kaki lima, dengan demikian maka pemerintah akan menyusun kebijakan yang berusaha untuk

mempertahankan eksistensinya. Pedagang kaki lima merupakan obyek yang sangat menarik untuk diteliti dan dipahami secara mendalam, mengingat golongan ini mampu bertahan dan bahan jumlahnya semakin meningkat alaupun berbagai aturan kebijakan pemerintah membatasi ruang gerak mereka.

## 2. Ciri-ciri Pedagang Kaki Lima

Pedagang Kaki Lima ialah orang (pedagang-pedagang) golongan ekonomi lemah, yang berjualan barang kebutuhan sehari-hari, makanan atau jasa dengan modal relatif kecil, modal sendiri atau modal orang lain, baik berjualan di tempat terlarang ataupun tidak.

Ciri-ciri pedagang kaki lima:

- a. Kegiatan usaha, tidak terorganisir secara baik.
- b. Tidak memiliki surat izin usaha.
- c. Tidak teratur dalam kegiatan usaha, baik ditinjau dari tempat usaha maupun jam kerja.
- d. Bergerombol di trotoar, atau di tepi-tepi jalan protokol, di pusatpusat dimana banyak orang ramai.
- e. Menjalankan barang dagangannya sambil berteriak, kadang-kadang berlari mendekati konsumen.

Pedagang Kaki Lima pada umumnya self-employment, artinya mayoritas pedagang kaki lima hanya terdiri dari suatu tenaga kerja. Modal yang dimiliki tidak terlalu besar, dan terbagi atas modal tetap, berupa peralatan dan modal kerja. Dana tersebut jarang dipenuhi oleh lembaga keuangan resmi, biasanya berasal dari tabungan sendiri yang sangat sedikit. Ini berarti hanya sedikit dari mereka yang menyisihkan hasil usahanya, dikarenakan rendahnya keuntungan dan cara pengelolaan uang, sehingga kemungkinan untuk mengandakan modal atau ekspansi usaha sangat kecil.

## METODOLOGI

### Tahapan Penelitian.

Tahapan dalam Penelitian ini yaitu

- 1) Menyusun rancangan penelitian;
- 2) Menentukan lokasi dan subjek penelitian
- 3) Pengumpulan, pengolahan, analisis, dan penyajian data;
- 4) Penutupan dan penarikan kesimpulan

### Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di pasar dangdeur tepatnya di Jln. raya rancaekek, Des. Rancaekek wetan, Kec. Majalaya, Kab. Bandung 40394.

### Teknik pengumpulan data

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif deskriptif. Pada pendekatan kualitatif, data yang dikumpulkan umumnya berbentuk kata-kata, gambar dan bukan angka-angka, walaupun ada angka-angka sifatnya hanya sebagai penunjang. Data dimaksud meliputi transkrip wawancara, catatan lapangan, foto-foto, dokumen pribadi, dan catatan lain-lain (Saldaña, 2020) Penelitian merupakan prosedur pengumpulan data yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati (Moleong J, 2019). Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data dan

informasi yang diperlukan untuk mendukung penelitian ini antara lain: Penelitian dengan teknik wawancara, observasi dan studi dokumen, serta resensi buku dan jurnal.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Ibu Juariah adalah seorang wanita pedagang kaki lima yang berjualan es campur di pasar tradisional dangdeur-Rancaekek. Beliau berasal dari Sukamukti. Ibu Juariah mempunyai usaha Es campur Agunsa, asal kata Agunsa itu diambil dari nama daerah yang ada di daerah tasik, karena suaminya yang berasal dari Tasik. Agunsa itu sendiri adalah singkatan yaitu Asli Gunung Salwa.

Ibu Juariah memulai usahanya itu pada tahun 1990, saat itu usia beliau saat pertama kali memulai usahanya itu masih berusia 17 tahun dan sudah menikah. Sebelumnya beliau dan suaminya bekerja di salah satu perusahaan pabrik tekstil, namun setelah melahirkan dan mempunyai anak, beliau memutuskan untuk berhenti bekerja, karena harus mengurus anaknya yang masih bayi. Namun karena dirasa bosan tidak adanya kegiatan di rumah dan dikarenakan kebutuhan hidup yang meningkat, beliau juga merasa perlu membantu suaminya untuk menambah penghasilan keluarga. Sehingga setelah berhenti bekerja beliau memutuskan untuk memulai usahanya dengan berjualan es campur. Saat itu beliau memulai berjualan di depan rumahnya. Saat pertama kali berjualan, ibu juariah berfikir untuk berjualan es campur yang berbeda dari yang sudah pernah ada. Beliau mencoba melakukan inovasi baru untuk es campur yang dijualnya itu yaitu dengan menambahkan kacang hijau untuk perpaduan es campurnya, tentunya sebelum ibu juariah memasarkannya, beliau melakukan inovasinya untuk dikonsumsi sendiri, dan dirasa berhasil dengan perpaduan rasanya juga dirasakan sudah pas, kemudian ibu Juariah mulai mencoba memasarkannya dengan berjualan di depan rumah. Ide untuk mencoba berjualan es campur ini muncul karena keluar begitu saja saat musim kemarau dan saat itu beliau ingin mengkonsumsi minum-minuman yang dingin, sehingga ide untuk berjualan sendiripun muncul begitu saja. Dan selain itu dikarenakan es campur ini tidak hanya musiman, akan selalu ada yang mencari meskipun bukan di bulan puasa, tetapi memang banyaknya yang mencari es campur ini adalah saat bulan puasa atau bulan romadhon tiba. Bahkan meskipun saat musim hujan tiba, sebelum turunnya hujan akan selalu ada yang mencari karena aktivitas yang dirasa cukup melelahkan.

Dikarenakan pelanggannya yang lumayan banyak dan banyak yang tertarik dengan es campur yang dijualnya dengan inovasi perpaduan kacang hijau itu yang memang saat itu belum ada dimanapun es campur yang mengandung sensasi rasa kacang hijau tersebut dan memang baru Ibu Juariah seorang yang mulai memadukannya di era saat itu, sehingga konsumen banyak yang tertarik dan membeli kembali es campur tersebut, karena selain perpaduan inovasi barunya tentunya untuk rasanya juga enak. Kemudian akhirnya karena adanya peluang usaha lainnya yang di dapat saat itu yaitu adanya kesempatan untuk berjualan di pasar dangdeur yang mana notabene pasar itu adalah tempat untuk bertransaksi, tempat untuk melakukan pembelian dan penawaran. Sehingga beliau memanfaatkan peluang yang ada tersebut dan memutuskan untuk berjualan di pasar dangdeur-Rancaekek. Keputusan yang diambilnya ini sangat tepat, karena omsetnya meningkat semenjak berjualan di pasar, bertambahnya pelanggan dan kondisi pasar yang sering kali membuat gerah sehingga yang lewat atau bahkan yang punya toko atau yang berjualan disana pun pasti akan melipir untuk sekedar membeli es campur tersebut.

Pada tahun 2010 beliau mulai mengembangkan lagi usahanya yaitu dengan membuka cabang baru di tempat yang sudah berhasil dibelinya dari hasil berjualan es campur yang beliau

tabung yaitu tepatnya di pinggir jalan nusantara, tempat tersebut masih di pasar dangdeur juga hanya saja perbedaannya yaitu target pasar berjualan es campur di pinggir jalan nusantaraitu lebih menargetkan kepada konsumen yang melewati jalan tersebut dan diharapkan bisa mampir untuk membeli, dengan tujuan untuk memudahkan orang yang ingin membeli es campur agunsa tanpa harus belok ke area pasarnya dan supaya kendaraan yang lalu lalang bisa singgah untuk melepas dahaganya dengan membeli es campur agunsa. Harga jual es campur agunsa itu sendiri saat ini adalah 15rb per bungkus, porsinya juga sangat banyak, dan porsi yang banyak itu bisa untuk sekitar 2 sampai 3 orang. Dan pada tahun bertepatan dengan membuka cabang baru ini, suami beliau juga resign dari tempat kerjanya sebagai karyawan di salah satu perusahaan tekstile, karena ingin membantu Ibu Juariah dalam mengelola cabangnya tersebut. Sehingga Ibu Juariah dan suami fokus kepada penjualan es campur.

Hingga saat ini sudah 33 tahun ibu Juariah menjalankan bisnis usaha sebagai pedagang kaki lima es campur agunsa. Tentunya ada suka dan dukanya juga yang ditemuinya. Omset penjualan kotor per harinya dari yang sepi sampai yang rame itu sekitar 700-6jt untuk 2 cabang tersebut. Hal ini tergantung kondisi cuaca dan jalanan yang macet. Karena kondisi hujan turun akan menyebabkan penjualan menurun, begitu juga kondisi jalan yang macet terutama di jalan nusantara akan menyebabkan penjualan menurun juga, dikarenakan orang pasti akan malas untuk berhenti sejenak untuk membeli es campur, meskipun merasa kehausan atau butuh minuman yang ingin-dingin.

Keberhasilan berwirausaha ibu Juariah ini sudah membuahkan hasilnya yaitu diantaranya beliau sudah membeli rumah yang tidak hanya 1 jumlahnya, bahkan ketiga anaknya pun juga sudah beliau belikan rumah semua, mempunyai 2 kendaraan mobil, tanah dan sawah di tasik di tempat kelahiran suaminya yang dikelola oleh keluarga suaminya. Tanah di Tasik yang beliau punya itu, beliau kembangkan menjadi usaha lain yaitu membuat ruko yang dikontrakan kepada para pedagang di tasik, sehingga penghasilannyapun menjadi bertambah, selain dari berjualan es campur sampai hasil sewa roko.

Faktor pendorong kesuksesan penjual es campur ini adalah:

- a. Kegigihan dan keinginan yang kuat disertai dengan keyakinan
- b. Kebutuhan hidup yang meningkat
- c. Karena sudah tidak mempunyai penghasilan tetap, membuat keputusan untuk berwirausaha
- d. Adanya peluang dengan tersedianya lokasi yang strategis yaitu tempatnya orang bertansaksi jual beli, sehingga berhasil memanfaatkan kesempatan tersebut
- e. Inovasi produk yang belum ada pada penjual lain
- f. Membuka pesanan untuk porsi banyak
- g. Isinya yang melimpah dan enak
- h. Adanya banner yang di pasang di tempat berjualan, sehingga orang-orang tahu tentang barang yang dijualnya (sistem marketing)

Sehingga dapat disimpulkan ide munculnya berjualan es campur ini adalah:

Mempunyai ide atau pemikiran kreatif untuk memadukan rasa dengan kacang hijau dan mempunyai mimpi atau khayalan yang tinggi untuk menjadi pedagang yang sukses. Selain itu karena memiliki keyakinan dapat menciptakan peluang untuk memenuhi riil di pasar tentunya

dengan mengidentifikasi semua resiko yang akan timbul dan sudah dipikirkan juga dengan matang. Es campur ini merupakan salah satu ide yang menciptakan peluang usaha baru yaitu menciptakan produk baru dan berbeda, yang berani memadukan yang belum pernah ada.

Kamipun menganalisis dengan teknik SWOT pada Pedagang kaki Lima perempuan yang ada dipasar dangdeur, dimana untuk hasil analisis SWOT adalah sebagai berikut

#### 1. Strengths:

Dari segi kekuatannya pedagang es campur ini memiliki kekuatan yaitu tempat yang strategis yang sesuai dengan produk yang dijualnya yaitu pasar yang notabene banyak pengunjung yang melakukan transaksi jual beli disana, bahkan bisa jadi pedagang yang lainnya juga karena merasa keharusan saat menjaga tokonya. Jadi sasarannya itu adalah semua orang yang ada di pasar.

#### 2. Weakness:

Jualannya terbatas hanya di sekitaran pasar, menuanya hanya 1 macam tidak variatif, kalau orang bosan maka tidak akan beli, selain itu juga kurang promosi karena hanya mengandalkan banner yang di pasang. Marketingnya mouth to mouth.

#### 3. Opportunities

Peluang yang didapat dengan berjualan es campur di pasar dengan system marketing pemasangan banner dengan mencantumkan no telephone, akan banyak yang order dan melakukan pemesanan diluar target pasar. Selain itu karena es campur yang beda dari yang lain dengan berinovasi menambahkan kacang hijau dan perpaduan rasa yang pas dan enak serta porsinya yang banyak, pasti akan banyak dicari.

#### 4. Threats

Ancamannya jika harga bahan naik, maka sering kali menaikkan harga jualnya juga dan akan berpengaruh pada pola pikir masyarakat terkait dengan kenaikan harga tersebut. Serta selain itu adanya saingan – saingan pedagang lainnya yang berjualan juga dengan jenis yang sama akan mempengaruhi penurunan konsumen.

Penelitian dari pedagang kaki lima wanita yang berjualan es campur di pasar dangdeur ternyata hasil yang diperoleh oleh peneliti menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mendorong wanita berwirausaha karena faktor terdorong ekonomi, alasan pemenuhan diri, ingin memberikan kesempatan kerja, melestarikan warisan budaya dan Hobby. Kendala-kendala usaha yang dihadapi, yaitu diantaranya jika hujan turun atau musim hujan, penjualan akan menurun drastis, karena tidak memungkinkan membeli es dalam keadaan cuaca yang dingin. Selain itu untuk cabang yang berada di jalan nusantara juga selain faktor hujan, faktor kemacetan juga mempengaruhi, karena pengendara tidak akan turun untuk membeli es campur, karena jalanan yang padat dan tidak bisa parkir.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan sebelumnya maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor pendorong wanita mengambil keputusan berwirausaha yang pertama adalah karena faktor terdorong ekonomi dimana wanita mencaritambahan uang dengan maksud membantu memenuhi kebutuhan keluarga. Kedua yang mendorong wanita berwirausaha karena faktor kemandirian adanya keinginan wanita untuk mandiri bekerja dengan membuka usaha sendiri (Berwirausaha) dalam mencari

uang tanpa bergantung pada pemerintah maupun instansi lain. Dengan membuka usaha sendiri para pedagang kaki lima juga turut membantu pemerintah dengan berkontribusi bagi lingkungan sekitar mereka dengan memberi kesempatan kerja bagi mereka yang membutuhkan pekerjaan.

2. Kendala/hambatan usaha yang dihadapi oleh pedagang kaki lima terutama pedagang wanita yang berjualan es campur yang pertama adalah jika hujan turun atau musim hujan, penjualan akan menurun drastis, karena tidak memungkinkan membeli es dalam keadaan cuaca yang dingin. Selain itu untuk cabang yang berada di jalan nusantara juga selain faktor hujan, faktor kemacetan juga mempengaruhi, karena pengendara tidak akan turun untuk membeli es campur, karena jalannya yang padat dan tidak bisa parkir.

### DAFTAR PUSTAKA

Moleong J, L. (2019). Metodologi penelitian kualitatif (edisi revisi). PT. Remaja Rosda Karya

Bastaman, A. , & Juffiasari, R. (2018). Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Pengambilan Keputusan Bagi Wanita Untuk Berwirausaha (Studi Kasus Anggota Ikatan Wanita Pengusaha Indonesia DKI Jakarta). Universitas Trilogi, Jakarta, 2013, 265–277. [https://psp-kumkm.lppm.uns.ac.id/wp-content/uploads/sites/21/2016/01/aam-bastaman-prosiding-sme-s-combinedpdf\\_1.Pdf](https://psp-kumkm.lppm.uns.ac.id/wp-content/uploads/sites/21/2016/01/aam-bastaman-prosiding-sme-s-combinedpdf_1.Pdf)

Bastaman, A. , & Juffiasari, R. (2018). Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Pengambilan Keputusan Bagi Wanita Untuk Berwirausaha (Studi Kasus Anggota Ikatan Wanita Pengusaha Indonesia DKI Jakarta). Universitas Trilogi, Jakarta, 2013, 265–277. [https://psp-kumkm.lppm.uns.ac.id/wpcontent/uploads/sites/21/2016/01/aam-bastaman-prosiding-sme-scombinedpdf\\_1.Pdf](https://psp-kumkm.lppm.uns.ac.id/wpcontent/uploads/sites/21/2016/01/aam-bastaman-prosiding-sme-scombinedpdf_1.Pdf)

Alfianto, A., & Ilahi, A. (2023) EUREKA MEDIA AKSARA, FEBRUARI 2023 ANGGOTA IKAPI JAWA TENGAH NO. 225/JTE/2021 dalam buku kewirausahaan

Ilham, 2020:61-62) peran pemerintah kota medan dalam pemerdayaan pedagang kaki lima lham, dkk, 2020 Sidoarjo Dasar-dasar Kewirausahaan, PT Berkat Mukmin Tinggi),