JURNAL RISET PERBANKAN MANAJEMEN DAN AKUNTANSI
Program Studi Magister Manajemen dan Akuntansi
http://www.jrpma.sps-perbanas.ac.id/index.php/jrpma

ISSN:
2541-6669

WIRAUSAHA PEMULA: LATAR BELAKANG KELUARGA PENGUSAHA VERSUS NON PENGUSAHA

Jonathan Gultom[1*], Wahyu Indriyo[2], Dang Arif Hartono[3], Arisandi Dhammananda[4]

Podomoro University

Korespondensi : jonathan.gultom@podomorouniversity.ac.id

Diterima: 01 03 2025 Disetujui: 12 07 2025 Diterbitkan: 30 07 2025

Abstracts:

This study seeks to analyze the performance and key supporting factors of novice entrepreneurs with and without a family business background. A descriptive quantitative approach was employed, utilizing purposive sampling to select 100 respondents from each group of novice entrepreneurs. The data were analyzed using descriptive analysis and the Mann-Whitney t-test. The findings reveal significant differences in business performance and supporting factors between novice entrepreneurs from entrepreneurial families and those from non-entrepreneurial backgrounds.

keywords : nascent entrepreneurs, novice entrepreneurs, family business, entrepreneurship ecosystem

1. PENDAHULUAN

Kewirausahaan telah memainkan peran penting dalam kemajuan suatu bangsa. Dari waktu ke waktu para wirausaha memberikan kontribusi dalam membuka lapangan kerja, menciptakan kesejahteraan bagi masyarakat dan menghadirkan inovasi. Pembangunan ekonomi secara dinamis terjadi karena adanya inovasi berkat adanya para wirausaha yang mampu mewujudkan penemuan-penemuan baru melalui proses komersialisasi dan industrialisasi (Schumpeter, 1934). Inovasi dan kewirausahaan menjadi kebutuhan bagi masyarakat, pemerintah, dunia usaha dan semua pihak untuk terjadi pemaharuan dan kemajuan baru pada setiap generasi (Drucker, 1985).

Oleh karenanya banyak inovasi dilahirkan negara-negara maju dan tingkat rasio kewirausahaan (rasio jumlah pengusaha dibandingkan jumlah penduduk) di negara-negara maju umumnya lebih tinggi dibandingkan negara-negara yang sedang membangun. Rasio kewirausahaan Indonesia relatif masih rendah dan berada di bawah beberapa negara Asia Tenggara, seperti disajikan dalam Tabel 1 di bawah ini.

Tabel 1. Rasio Kewirausahaan Beberapa Negara Maju dan Asia Tenggara Tahun 2020

Negara	Rasio
Amerika Serikat[1)]	12%
Jepang	11%
China	10%
Singapura	8,8%
Malaysia	4,7%
Thailand	4,3%
Indonesia[2)]	3,3%

[1)] 2017 [2)] 2019

Sumber : Lampiran II Perpres No 2/2022 dan Kemenkop UMKM, 2023

Indikator lain yang digunakan untuk mengukur tingkat kewirausahaan suatu negara adalah *Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA)*, yakni suatu ukuran umum yang mencakup rasio jumlah individu yang sedang dalam proses memulai bisnis (pengusaha yang baru lahir) atau telah memulai bisnis dalam 3,5 tahun terakhir dan masih aktif terlibat di dalamnya dibandingkan dengan jumlah penduduk.

Tabel 2. Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) Indonesia, Regional dan Global 2022

Indonesia	8,07%
Rata-rata Regional	11,80%
Rata-rata Global	12,94%

Sumber : Global Entrepreneurship Monitoring, 2022

Tabel di atas menjelaskan tingkat TEA Indonesia 8,07 persen di bawah rata-rata regional maupun global. Berdasarkan hasil penelitian GEM (2022), faktor-faktor yang mempengaruhi tinggi rendahnya angka TEA antara lain, dukungan pemerintah, norma dan budaya, serta kondisi ekonomi.

Ada berbagai faktor yang mempengaruhi aktivitas kewirausahaan. Reynolds dan Curtin (dalam (Ramos-Rodríguez et al., 2015), menyebutkan faktor-faktor kontekstual (kondisi makroekonomi, ketersediaan program pemerintah, iklim usaha, keberadaan lembaga keuangan terdekat, dukungan keluarga dan teman, pernyataan politisi) berpengaruh terhadap kemunculan suatu usaha baru yang dimoderasi melalui tindakan langsung para wirausahawan. Isenberg (2016) mengemukakan enam domain inti yang berinteraksi dan berkembang secara dinamis yang menciptakan ekosistem wirausaha, yakni regulasi dan kebijakan, keuangan, budaya, infrastruktur, kapital manusia dan pasar. Nguyen (2020), mengidentifikasi sembilan faktor yang mempengaruhi keputusan wirausaha pemula memulai usaha, yakni pendidikan kewirausahaan, latar belakang keluarga, ekosistem kewirausahaan, kontrol perilaku, nilai sosial, kemampuan melihat peluang, sikap, kecakapan kewirausahaan dan intensi berwirausaha (Luan Nguyen et al., 2021).

Berbagai tantangan di atas mempengaruhi individu untuk berwirausaha dan banyak

wirausaha pemula berguguran dalam menjalankan usahanya akibat tantangan dan hambatan yang tak mudah diatasi. Peneitian yang dilakukan Kauffman Foundation (2016) menunjukkan, masalah akses pembiayaan salah satu faktor yang signifikan bagi wirausaha pemula (Fairlie et al., 2016). Rendahnya pengalaman dan ekspertis, serta keterbatasan akses pasar dan faktor eksogen menjadi hambatan yang menyebabkan wirausaha pemula gagal menjaga keberlanjutan usahanya (Elbahjaoui et al., 2022).

Di sisi lain bisnis keluarga memiliki peran penting dalam dalam perekonomian. Penelitian yang dilakukan McKinsey's Global Family Business Practice (2014), menunjukkan 70-90 persen Produk Domestik Bruto (PDB) global berasal dari bisnis atau perusahaan keluarga. Laporan Price Waterhouse Coopers (2014), memaparkan data bisnis keluarga di Indonesia mencapai lebih dari 95% dari entitas bisnis yang ada. Sementara kajian yang dilakukan Ho dan Chalam (2017), menunjukkan lebih dari 75% bisnis di Asia Tenggara adalah bisnis keluarga. Di Indonesia bisnis keluarga mencapai 40% dari kapitalisasi pasar dan berkontribusi lebih dari 80% terhadap PDB (Ho dan Chalam dalam Sukamdani, 2023)

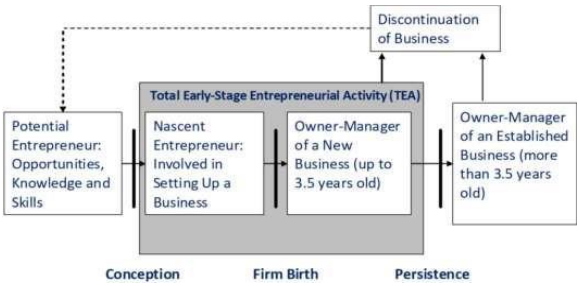
Identifikasi masalah

Berdasarkan uraian di atas, penelitian ini ingin mengkaji kondisi wirausaha pemula yang berasal dari keluarga pengusaha dan bukan pengusaha. Apakah terdapat perbedaan kinerja dalam membangun usaha antara wirausahawan pemula yang berasal dari keluarga pengusaha dan bukan pengusaha? Apakah terdapat perbedaan faktor pendukung dalam membangun usaha antara wirausahawan pemula yang berasal dari keluarga pengusaha dan bukan pengusaha? Faktor-faktor apa saja yang membedakan dalam membangun usaha antara wirausahawan pemula yang berasal dari keluarga pengusaha dan bukan pengusaha?

2. KERANGKA TEORITIS

Wirausaha awal *(nascent entrepreneur)* merupakan salah satu bidang kajian penting dalam kewirausahaan. Memahami perilaku, motivasi, tantangan, dan faktor kontekstual yang mempengaruhi wirausaha pemula akan memberikan wawasan penting bagi para pihak dalam menumbuhkan kewirausahaan. Wirausaha awal mengacu pada proses tahap awal di mana individu secara aktif terlibat dalam kegiatan yang bertujuan untuk membangun bisnis baru, mengidentifikasi peluang, memobilisasi sumber daya, dan melakukan langkah-langkah konkret seperti riset pasar, menyiapkan pendanaan, mendaftarkan bisnis, dll (Belchior & Lyons, 2021).

Merujuk kajian Global Entrepreneurship Monitoring (GEM), fase pertumbuhan wirausaha dapat dibagi mulai dari fase awal pengenalan peluang hingga fase memiliki serta mengelola usaha. GEM mengidentifikasi dimulainya suatu usaha baru oleh wirausaha awal *(nascent entrepreneurship)* dan tahap setelah dimulainya suatu usaha baru *(owning-managing a new firm)* yang didefinisikan sebagai aktivitas kewirausahaan tahap awal atau sering disebut dengan *early-stage entrepreneurial activity* yang dapat dijelaskan pada gambar skema di bawah ini.



Gambar 1: The Entrepreneurial Process According To The GEM Model
Sumber : GEM Research Association, 2022

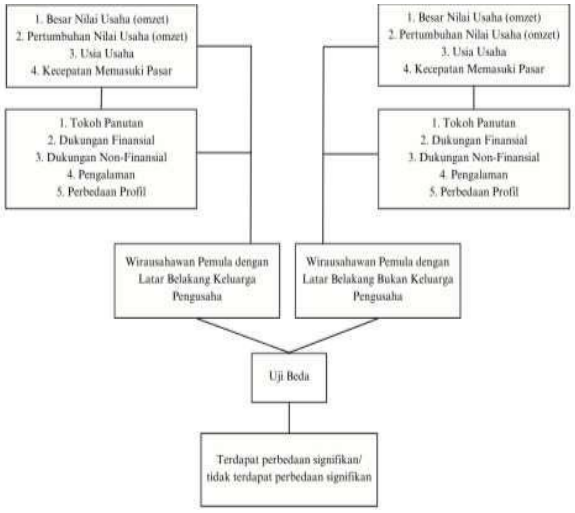
TEA (aktivitas kewirausahaan tahap awal) dimulai dengan inisiatif individu sebagai wirausaha awal dengan merancang usahanya dan menjalankannya merupakan fase kritis, karena tidak semua wirausaha awal dapat berhasil menjalankan usahanya secara

berkesinambungan disebabkan berbagai tantangan dan hambatan seperti dikemukakan di atas (Hart et al., 2022). Dalam penelitian ini, fase TAE digunakan sebagai fase wirausaha pemula, yakni mereka yang sudah menjalankan usahanya mulai dari awal mula *(nascent entrepreneur)* hingga mencapai 3,5 tahun menuju wirausaha mapan *(established business)*.

Bisnis keluarga memainkan peranan penting untuk mendukung wirausaha pemula. Hal ini disebabkan adanya hubungan yang unik dalam bisnis keluarga, nilai-nilai yang ditanamkan, peran orang tua hingga akses jejaring dan dukungan pendanaan yang sangat diperlukan bagi wirausaha pemula. Penelitian Georgescu dan Herman (2020), menunjukkan keluarga, peran orang tua dan budaya kewirausahaan di rumah memberikan pengaruh kuat bagi anak-anak mereka berwirausaha. Nilai-nilai dalam keluarga secara signifikan memotivasi anak-anak mereka untuk memulai usaha mereka sendiri (Georgescu & Herman, 2020). Ketahanan perusahaan keluarga dianggap sebagai kapasitas utama yang memungkinkan mereka melewati masa-masa sulit dan berkelanjutan. Komitmen perusahaan keluarga untuk belajar berhubungan positif dengan ketahanan perusahaan keluarga. Semakin keluarga berorientasi pada keberlanjutan anggota keluarga dengan perusahaan, semakin besar komitmen untuk belajar akan berdampak positif pada ketahanan perusahaan keluarga (Abdelwahed & Basly, 2023) .

3. METODE

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif untuk melihat perbedaan kinerja dan faktor pendukung yang signifikan dalam membangun usaha antara wirausahawan pemula dengan latar belakang keluarga pengusaha dan bukan pengusaha dengan kerangka pemikiran sebagai berikut :



Gambar 2 : Kerangka Pemikiran Penelitian
Sumber: Olah data 2025

Pengumpulan Data

Sampel penelitian ini terbagi dalam dua kelompok yang menjadi kelompok sampel :

- Wirausaha pemula dengan latar belakang keluarga pengusaha,
- Wirausaha pemula dengan latar belakang bukan keluarga pengusaha.

Penentuan jumlah atau ukuran minimum sampel menggunakan Rumus Lemeshow (1997) dan diperoleh masing-masing 100 responden untuk setiap kelompok.

Pengumpulan data dilakukan secara daring selama periode November - Desember 2023 dengan menggunakan kuesioner berbentuk google form yang disebarkan secara langsung kepada calon responden melalui media sosial seperti Facebook, Instagram, Telegram, dan WhatsApp.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Validitas

Hasil uji validitas instrumen r hitung ≥ r tabel, maka instrumen penelitian atau item-item pertanyaan pada penelitian tersebut dapat dikatakan berkorelasi secara signifikan terhadap total skor konstruk atau dinyatakan valid. Beradasarkan hasil uji validitas, ditemukan setiap variabel dan pernyataan dalam penelitian ini valid.

Uji Reliabilitas

Berdasarkan hasil uji statistik Cronbach Alpha, diperoleh nilai nilai Cronbach Alpha > 0.60, di mana variabel dukungan finansial, dukungan selain finansial dan pengalaman berwirausaha reliabel. Sedangkan variable tokoh panutan sangat reliabel. Artinya instrumen yang digunakan untuk pengunpulan data penelitian cukup dapat dipercaya dan diandalkan. Hasil uji realibilitas disajikan pada Tabel 2 di bawah sebagai berikut :

Tabel 3 Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Penelitian

Variabel	Nilai Cronbach Alpha	Kriteria
Tokoh Panutan	0,820	Sangat Reliabel
Dukungan Finansial	0,797	Reliabel
Dukungan Selain Finansial	0,742	Reliabel
Pengalaman Berwirausaha	0,767	Reliabel

Sumber: Olah data 2025

Uji Normalitas

Uji normalitas data pada penelitian ini dilakukan dengan menggunakan uji statistik Kolmogorov-Smirnov. Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan, uji normalitas data pada penelitian ini nilai signifikansi (Sig.) terhadap 8 variabel yang detiliti diperoleh nilai signifikansi (Sig.) = 0,00 atau lebih kecil dari 0.05, artinya memiliki distribusi yang tidak normal.

Uji Beda

Berdasarkan hasil uji normalitas data yang telah dipaparkan, diketahui bahwa keseluruhan variabel yang terdapat pada penelitian ini memiliki distribusi data yang tidak normal. Hal ini tak lepas dari adanya dua kategori dalam penelitian ini. Oleh karena itu, pembuktian terhadap hipotesis komparatif yang terdapat pada penelitian ini akan dilanjutkan dengan menggunakan uji beda Mann Whitney.

Uji beda dilakukan dengan cara membandingkan hasil dari nilai signifikansi yang diperoleh. Jika nilai signifikansi (sig 2 tailed) yang diperoleh lebih kecil dari 0.05 maka hipotesis pada penelitian ini yang menyatakan bahwa "Terdapat perbedaan kinerja dan faktor pendukung yang signifikan dalam membangun usaha antara wirausahawan pemula dengan latar belakang keluarga pengusaha dan bukan pengusaha" dapat diterima.

Tabel 4 Hasil Uji Beda Mann Whitney

Test Statistics*

	Besar Nilai Usaha (Omzet)	Pertumbuhan Nilai Usaha (Omzet)	Usia Usaha	Kecepatan Memasuki Pasar	Tokoh Panutan	Dukungan Finansial	Dukungan Selain Finansial	Pengalaman Berwirausaha
Mann-Whitney U	2423,000	4405,000	2057,500	3530,500	505,000	993,500	621,500	581,000
Wilcoxon W	7473,000	9455,000	7107,500	8580,500	5555,000	6043,500	5671,500	5631,000
Z	-6,303	-1459,000	-7,337	-3,639	-11,208	-10,091	-11,027	-11,036
Asymp. Sig. (2tailed)	0,000	0,145	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

*Grouping Variable: Pertanyaan Pembagi

Sumber: Olah data 2025

Berdasarkan hasil uji beda ditunjukkan pada tabel di atas, dapat diketahui bahwa keseluruhan variabel yang terdapat pada penelitian ini memiliki nilai signifikansi (sig 2 tailed) lebih kecil dari 0.05 kecuali untuk variabel pertumbuhan nilai usaha (omzet). Hal tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar variabel yang terdapat pada penelitian ini memiliki perbedaan yang signifikan di antara dua kelompok responden yang ada. Di lain sisi, pada variabel pertumbuhan nilai usaha (omzet) hasil uji beda yang didapatkan menunjukkan bahwa tidak terdapat perbedaan yang signifikan di antara dua kelompok responden yang ada. Responden pada kelompok wirausaha pemula dengan latar belakang keluarga pengusaha cenderung memiliki kinerja yang lebih baik di dalam membangun usaha dibandingkan dengan responden yang terdapat pada kelompok wirausaha pemula dengan latar belakang bukan keluarga pengusaha. Pada aspek pendukung, dapat diketahui bahwa responden pada kelompok wirausaha pemula dengan latar belakang keluarga pengusaha cenderung memiliki faktor pendukung yang lebih dalam membangun usaha dibandingkan dengan responden kelompok wirausahawan pemula bukan keluarga pengusaha.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian terhadap aspek kinerja, ditemukan bahwa wirausaha pemula dengan latar belakang keluarga pengusaha cenderung memiliki kinerja yang lebih baik dalam membangun usaha dibandingkan dengan mereka yang berasal dari keluarga non pengusaha. Berdasarkan analisis terhadap faktor pendukung, terungkap bahwa wirausahawan pemula dengan latar belakang keluarga pengusaha cenderung memiliki lebih banyak dukungan dalam memulai usaha dibandingkan dengan kelompok wirausaha pemula dari keluarga non pengusaha. Hasil ini menjelaskan, bahwa faktor pendukung dalam berwirausaha sangat menentukan keberhasilan dan capaian kinerja seorang wirausaha pemula. Faktor dukungan dari keluarga yang berlatar belakang pengusaha memberikan daya ungkit bagi kemajuan wirausaha pemula dan memungkinkan mereka untuk beradaptasi menghadapi tantangan dan ketidakpastian bisnis.

Implikasi dan saran dari temuan penelitian ini adalah :

1. Lingkungan yang mendukung *(enabling environment)* bagi perkembangan kewirausahaan: Membangun kewirausahaan tak lepas dari ekosistem kewirausahaan karena adanya berbagai faktor yang akan mempengaruhi bagi seorang wirausaha pemula memulai usahanya.
2. Wirausaha pemula yang berasal dari keluarga pengusaha memiliki peluang yang lebih besar untuk dapat berhasil mengembangkan usahanya karena telah memperoleh pembelajaran dan pengalaman, nilai-nilai yang ditanamkan dalam keluarga, serta dukungan finansial maupun non finasial dari keluarga.
3. Kontribusi bisnis keluarga dalam perekonomian dapat memberikan daya ungkit lebih besar jika dapat dipadukan dengan berbagai bentuk dukungan pengembangan kewirausahaan baik dalam bentuk program maupun insentif usaha.
4. Pembelajaran dan dukungan yang diperoleh wirausaha pemula dari keluarganya tersebut dapat diterapkan sebagai model pengembangan kewirausahaan melalui lembaga-lembaga inkubator.

PUSTAKA

Abdelwahed, Y., & Basly, S. (2023). Entrepreneurial Orientation, Commitment to Learning and Family Business Resilience– Exploring the Moderating Effect of Family-to-Firm Identity Fit. - EBSCO. Journal of Enterprising Culture, Vol.3(No. 2), 179–209.

Belchior, R. F., & Lyons, R. (2021). Explaining entrepreneurial intentions, nascent entrepreneurial behavior and new business creation with social cognitive career theory – a 5-year longitudinal analysis. International Entrepreneurship and Management Journal, 17(4), 1945–1972. https://doi.org/10.1007/s11365-021-00745-7

Drucker, P. (1985). Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles. Perfect Bound.

Elbahjaoui, M., Elabjani, A., & Ciloci, R. (2022). THE CAUSES OF SMALL BUSINESSES FAILURE. Article in Journal of Social Sciences. https://doi.org/10.52326/jss.utm.2022.5(2).12

Fairlie, R. W., Reedy, E. J., Morelix, A., & Russell, J. (2016). Kauffman Index of Startup Activity: National Trends 2016. www.kauffmanindex.org

Georgescu, M. A., & Herman, E. (2020). The impact of the family background on students' entrepreneurial intentions: An empirical analysis. Sustainability (Switzerland), 12(11). https://doi.org/10.3390/su12114775

Hart, M., Bonner, K., Prashar, N., Ri, A., Mwaura, S., Sahasranamam, S., & Levie, J. (2022). Global Entrepreneurship Monitor.

Isenberg, D. J. (2016). Applying the ecosystem metaphor to entrepreneurship: Uses and abuses. Antitrust Bulletin, 61(4), 564–573. https://doi.org/10.1177/0003603X16676162

Luan NGUYEN, T., Gia Thanh, T. LE, Mai HUYNH, B., Kieu Trang, T. V., & Hai Au, P. H. (2021). Factors Affecting Entrepreneurial Intention of Generation Z During COVID-19 Pandemic: An Empirical Study from Vietnam. Journal of Asian Finance, Economics and Business, 8, 443–0453. https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no12.0443

Ramos-Rodríguez, A. R., Martínez-Fierro, S., Medina-Garrido, J. A., & Ruiz-Navarro, J. (2015). Global entrepreneurship monitor versus panel study of entrepreneurial dynamics: comparing their intellectual structures. International Entrepreneurship and Management Journal, 11(3), 571–597.

Schumpeter, J. A. (1983). The Theory of Economic Development. Transaction Publishers.

Sukamdani, N. (2023). Family Business Dynamics in Southeast Asia: A Comparative Study of Indonesia, Malaysia, Singapore, and Thailand. Journal of ASEAN Studies, 11(1), 197–218. https://doi.org/10.21512/jas.v11i1.9518