

## **Orientasi Kewirausahaan dan Startegi Bertahan bagi Pengusaha Perempuan di UMK Polewali Mandar**

**Resky Faradibah Suhab<sup>1</sup>, Nursan Safitri<sup>2</sup>, Suciati Sukiana Sari<sup>3</sup>**

<sup>1,2,3</sup> *Institut Teknologi dan Bisnis Muhammadiyah Polewali Mandar.*

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan orientasi kewirausahaan dan strategi bertahan yang diterapkan oleh pengusaha perempuan di UMKM Polewali Mandar. Dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif dan pendekatan fenomenologi, penelitian ini melibatkan 40 informan yang merupakan pemilik usaha perempuan, dipilih melalui simple random sampling. Teknik pengumpulan data mencakup observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengusaha perempuan di Polewali Mandar memiliki keberanian untuk mengambil risiko dan kemampuan dalam menyelesaikan masalah, yang membantu mereka bertahan dan berkembang dalam lingkungan bisnis yang kompetitif. Mereka juga memanfaatkan teknologi untuk memperkuat hubungan bisnis dengan pemasok dan memperluas pasar. Dengan banyaknya pengusaha perempuan yang memiliki usaha di berbagai sektor seperti jasa, kosmetik, dan kuliner menunjukkan kreativitas dan adaptabilitas mereka dalam mencari peluang pasar. Kesimpulannya, kombinasi dari keberanian, ketangguhan, dan inovasi memungkinkan pengusaha perempuan di Polewali Mandar untuk bertahan dan berkembang sambil membangun hubungan bisnis yang kuat dan memperluas jangkauan pasar mereka.

**Kata Kunci:** *Entrepreneurial orientation, Survival Strategy, Women entrepreneurs, Micro Small Business*

---

Copyright (c) 2022 Suyono Saputra

✉ Corresponding author :

Email Address : [reskyfaradibah@itbmpolman.ac.id](mailto:reskyfaradibah@itbmpolman.ac.id)

## **PENDAHULUAN**

Dalam upaya membangun ekonomi kerakyatan, Presiden RI telah memberikan arahan untuk melakukan pengembangan UMK Naik Kelas dan Modernisasi Koperasi. Peran UMK sangat besar untuk pertumbuhan perekonomian Indonesia, dengan jumlahnya mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha. Kontribusi UMK terhadap PDB juga mencapai 60,5%, dan terhadap penyerapan tenaga kerja adalah 96,9% dari total penyerapan tenaga kerja nasional. Bermunculannya usaha baru secara berkelanjutan membuat persaingan semakin ketat. Perubahan-perubahan yang terjadi dalam persaingan usaha menciptakan perubahan kebutuhan pelanggan, pengelolaan produk serta pangsa pasar. Karena jenis usaha mikro, kecil dan menengah seperti ini kebanyakan bersifat perorangan (Tawas, 2014).

Dalam era globalisasi yang semakin berkembang pesat, pasar usaha kecil dan menengah (UMKM) menghadapi persaingan yang semakin ketat. Banyaknya usaha-usaha yang bermunculan dan bergerak dalam jenis usaha yang sama menuntut UMKM untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi dalam manajemen usaha. Hal ini bertujuan agar

UMKM dapat menghasilkan produk atau jasa yang sesuai dengan permintaan pasar, sehingga mampu bersaing dengan standar kualitas yang lebih baik dibandingkan pesaing-pesaingnya.

UMK memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia, sebagai tulang punggung yang menopang pertumbuhan ekonomi nasional dan menyediakan lapangan pekerjaan bagi mayoritas tenaga kerja di Indonesia. Kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia mencapai lebih dari 60% atau sekitar Rp8.573 Triliun setiap tahunnya, serta menyerap 97% total tenaga kerja Indonesia atau sekitar 116 juta orang (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian 2021)

Di Polewali Mandar, Sulawesi Barat, UMK menjadi sektor vital yang mendukung pertumbuhan ekonomi lokal serta memperbaiki taraf hidup masyarakat. UMK di daerah ini tidak hanya berperan dalam pengentasan kemiskinan tetapi juga dalam menggerakkan ekonomi keluarga dan komunitas. secara administratif, Kabupaten Polewali Mandar terbagi ke dalam 16 kecamatan. Kecamatan yang paling luas wilayahnya adalah Tubbi Taramanu dengan luas 430,56 km<sup>2</sup> atau 20,75 persen dari luas wilayah Kabupaten Polewali Mandar. Sementara kecamatan dengan luas wilayah terkecil adalah Kecamatan Tinambung dengan luas 22,02 km<sup>2</sup> atau 1,06 persen. Kecamatan Matangnga merupakan kecamatan terjauh yang berjarak 61,83 km antar pusat kecamatan dari ibukota kabupaten. (BPS Polewali Mandar 2024). Berdasarkan hasil Proyeksi Penduduk Interim Tahun 2021-2023, penduduk kabupaten 490.493 Jiwa yang terdiri atas penduduk laki-laki sebanyak 244.032 jiwa dan Perempuan 246.461 jiwa, dengan laju pertumbuhan penduduk sebesar 1,36 persen. Dengan luas wilayah sekitar 2.022,30 km<sup>2</sup>, berarti setiap km<sup>2</sup> ditempati oleh penduduk sebanyak 237 jiwa. Distribusi penduduk menurut kelompok umur tahun 2022 menunjukkan bahwa kelompok usia produktif (umur 15-64 tahun) sebesar 66,55 persen atau 326.456 jiwa; penduduk usia muda 0-14 tahun sebanyak 134.305 jiwa atau 27,38 persen dan sisanya penduduk usia > 65 tahun. ((BPS Polewali Mandar 2023).

Dengan banyaknya jumlah perempuan ini semakin meningkatkan perkembangan pengusaha perempuan di Polewali Mandar memainkan peran signifikan dalam mengembangkan UMK. Mereka terlibat dalam berbagai jenis usaha, mulai dari industri rumah tangga, kerajinan, hingga perdagangan. Namun, meskipun kontribusi mereka besar, pengusaha perempuan sering kali menghadapi berbagai tantangan yang menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mereka. Tantangan tersebut meliputi keterbatasan akses terhadap modal, rendahnya tingkat pendidikan dan keterampilan bisnis, serta hambatan sosial budaya yang membatasi peran perempuan dalam dunia usaha.

Menurut Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah mendefinisikan sebagai usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha, yang berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang usaha yang dimiliki, atau menjadi bagian baik secara langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar berdasarkan kriteria yang telah ditentukan (Hamdani. 2020)

Dalam konteks ini, orientasi kewirausahaan menjadi faktor kunci yang dapat membantu pengusaha perempuan mengatasi tantangan-tantangan tersebut. Orientasi kewirausahaan mencakup dimensi inovasi (*innovativeness*), proaktivitas (*proactiveness*),

dan keberanian mengambil risiko (*risk taking*), yang semuanya penting dalam menciptakan dan mempertahankan keunggulan kompetitif. Pengusaha perempuan

yang memiliki orientasi kewirausahaan yang kuat lebih mungkin untuk mengenali peluang bisnis, mengembangkan produk dan layanan baru, serta beradaptasi dengan perubahan pasar. (Jogaratnam, 2016).

1. Inovasi Inovasi adalah kecondongan perusahaan untuk terlibat dalam hal-hal baru, ide-ide baru dan bereksperimen terhadap produk baruk atau proses teknologi yang baru. Inovasi dapat menyebabkan timbulnya permintaan baru.
2. Proactiveness adalah proses mengantisipasi dan bertindak untuk keutuhan masa depan yang melibatkan pada peluang baru yang terkait dan tidak terkait dengan operasi perusahaan. Memunculkan produk baru dan merk baru untuk lebih unggul dalam persaingan. Proactiveness mengacu pada sejauh mana peerusahaan mengantisipasi dan bekerja pada kebutuhan masa depan.
3. Risk taking Risk taking adalah keberanian peerusahaan untuk terlibat dalam proyek yang berisiko tinggi. Risiko mempunyai berbagai makna, hal tersebut sesuai dengan konteks di mana diterapkannya.

Sedangkan Carson (2002) menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan merupakan gabungan dari kreativitas, inovasi dan keberanian dalam menghadapi resiko yang dilakukan dengan cara kerja keras guna membentuk dan memelihara usaha yang baru. Dalam orientasi kewirausahaan terdapat suatu proses, praktik dan aktivitas yang menggunakan inovasi produk, pengambilan risiko dan usaha yang proaktif untuk memenangkan persaingan. (Erni, 2018)

Selain orientasi kewirausahaan, strategi bertahan juga sangat penting dalam menjaga kelangsungan usaha. Strategi bertahan melibatkan berbagai upaya untuk meningkatkan efisiensi operasional, diversifikasi produk, pengelolaan keuangan yang bijaksana, serta membangun jaringan dan kemitraan bisnis. Dalam kondisi ekonomi yang tidak stabil dan persaingan yang semakin ketat, pengusaha perempuan harus mampu mengembangkan strategi bertahan yang efektif untuk memastikan kelangsungan usaha mereka.

Menurut Suharto (2009) secara umum strategi bertahan hidup (*coping strategies*) dapat didefinisikan sebagai kemampuan seseorang dalam menerapkan seperangkat cara untuk mengatasi berbagai masalah yang melingkupi kehidupannya. Strategi penanganan dalam masalah ini pada dasarnya merupakan kemampuan semua anggota keluarga dalam mengelola segenap aset yang dimilikinya.

Terdapat tiga alasan yang dikemukakan oleh (Susilo et al., 2002;) mengatakan bahwa usaha kecil mampu bertahan dengan tekanan lingkungan ekonomi:

- 1) Usaha mikro kecil relatif mampu bertahan terhadap perubahan lingkungan ekonomi, misalnya krisis ekonomi, daripada usaha menengah besar.
- 2) Usaha mikro kecil relatif dinamis dan adaptif terhadap perubahan lingkungan ekonomi yang terjadi.
- 3) Usaha mikro kecil mampu menyerap tenaga kerja, terutama tenaga kerja tidak terampil.

Penelitian ini berfokus pada orientasi kewirausahaan dan strategi bertahan yang diterapkan oleh pengusaha perempuan di UMK Polewali Mandar. Dengan memahami faktor-faktor ini, diharapkan dapat ditemukan cara-cara untuk mendukung dan memberdayakan

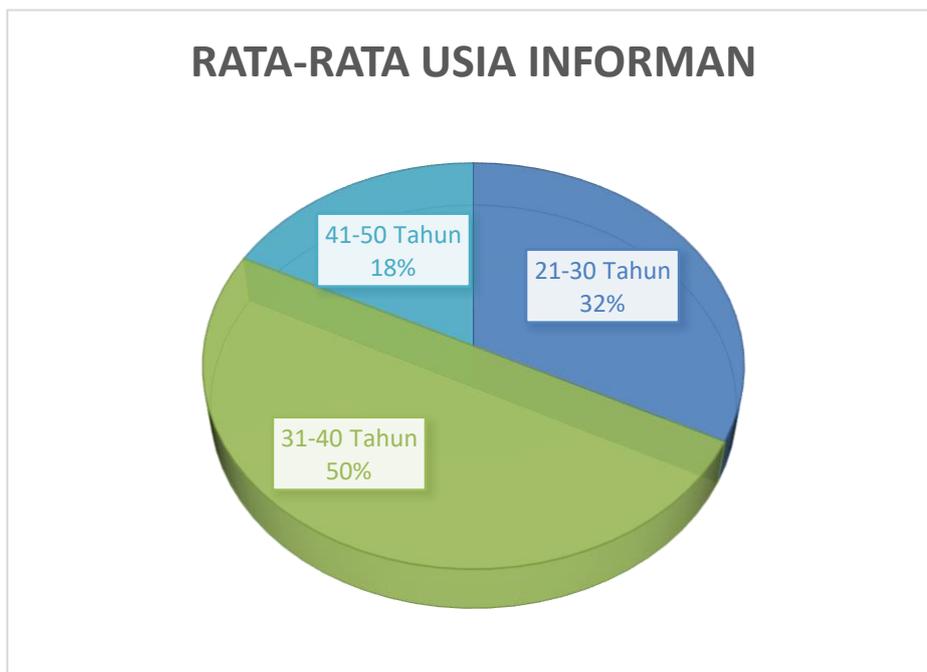
pengusaha perempuan, sehingga mereka dapat lebih berkontribusi terhadap pembangunan ekonomi daerah.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini, peneliti menerapkan metode deskriptif kualitatif untuk menggambarkan fenomena orientasi kewirausahaan dan strategi bertahan pengusaha perempuan di Polewali Mandar. Penelitian ini merupakan studi lapangan dengan pendekatan fenomenologi, melibatkan 40 informan yang merupakan pemilik usaha perempuan, dipilih melalui metode simple random sampling. Teknik pengumpulan data yang digunakan mencakup observasi, wawancara, serta dokumentasi. Peneliti melihat serta mengamati secara mendalam dan langsung situasi usaha mikro kecil dan menengah yang dikelola oleh perempuan di Polewali Mandar, melakukan wawancara bebas terpimpin secara langsung dengan para pengusaha perempuan, serta mengumpulkan dokumen-dokumen serta data relevan yang terkait untuk mendapatkan informasi tambahan yang relevan sebagai hasil dari penelitian ini. Teknik analisis data yang digunakan mencakup reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Dari semua infroman, ditemukan bahwa usia informan yang bervariasi mulai dari usia 25 sampai 50 tahun. Dan jenis usahanya pun beragam dan bervariasi seperti usaha kuliner, kosmetik, kerajinan, jasa dan lainnya. Berikut adalah data wirausahawan Perempuan yang dijadikan informan, sebagai berikut:

Rata-rata usia Wirausahawan Perempuan

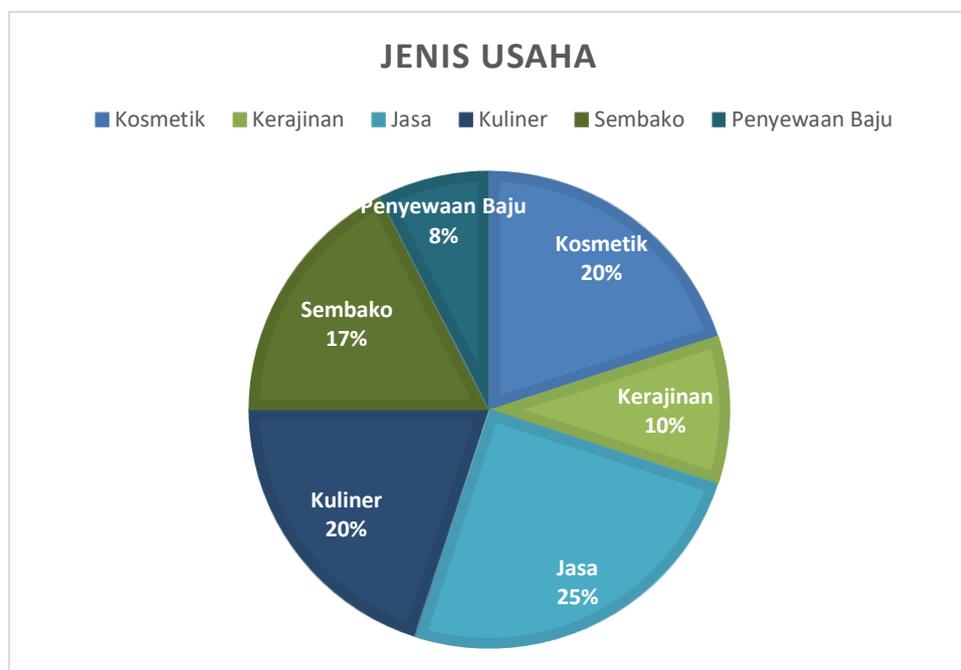


*Sumber data: diolah oleh peneliti.*

Tergambar pada grafik di atas tergambar rata-rata usia wirausahawan Perempuan yang ada di Polewali Mandar yang dijadikan informan oleh peneliti yaitu adanya wirausahawan atau informan berusia 21-30 Tahun dengan data

sebanyak 13 orang, informan berusia 31-40 Tahun dengan data sebanyak 20 orang, dan sisanya informan berusia 31-40 Tahun dengan data sebanyak 7 orang. Data ini menggambarkan keterlibatan pengusaha Perempuan di Polewali Mandar, yang menunjukkan keandalan mereka dalam menghasilkan pendapatan mereka dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari melalui berbagai kegiatan usaha. Informan juga mengatakan bahwa usia bukanlah penghalang dalam menghasilkan dan menjalankan berbagai jenis usaha, namun pengalaman dan keahlian akan membuat mereka mampu dan mahir dalam menghadapi tantangan dan rintangan yang dihadapi untuk mencapai kesuksesan dalam menjalankan usaha saat ini. Adapun jenis usaha yang dijalankan oleh wirausahawan Perempuan, yaitu:

#### Jenis Usaha Wirausahawan Perempuan



*Sumber data: diolah oleh peneliti*

Penelitian ini mengkaji orientasi kewirausahaan dan strategi bertahan yang diterapkan oleh pengusaha perempuan di UMKM Polewali Mandar. Berdasarkan wawancara dan observasi terhadap 40 informan, berikut hasil yang diperoleh. Diagram jenis usaha di atas memberikan gambaran yang jelas tentang diversifikasi usaha yang dijalankan oleh pengusaha perempuan di UMKM Polewali Mandar. Usaha kuliner, yang mendominasi diagram, menunjukkan bahwa sektor ini menjadi pilihan utama bagi banyak pengusaha perempuan, kemungkinan karena permintaan pasar yang tinggi dan potensi keuntungan yang besar. Usaha sembako juga menempati posisi penting, mencerminkan kebutuhan dasar masyarakat yang selalu ada. Sementara itu, usaha jasa, kerajinan, kosmetik, dan penyewaan baju meskipun tidak sebesar kuliner dan sembako, tetap menunjukkan keberagaman dan kreativitas pengusaha perempuan dalam mencari peluang di berbagai sektor.

Diversifikasi usaha ini menunjukkan bahwa pengusaha perempuan di Polewali Mandar tidak hanya fokus pada satu jenis usaha, tetapi juga berani mengeksplorasi dan mengembangkan usaha di berbagai bidang untuk memaksimalkan peluang pasar dan meningkatkan keberhasilan usaha mereka secara keseluruhan.

Diagram jenis usaha di atas memberikan gambaran yang jelas tentang diversifikasi usaha yang dijalankan oleh pengusaha perempuan di UMKM Polewali Mandar. Usaha jasa mendominasi dengan persentase terbesar (25%), menunjukkan bahwa sektor ini menjadi pilihan utama bagi banyak pengusaha perempuan, kemungkinan karena kebutuhan akan layanan yang beragam dan permintaan pasar yang tinggi. Usaha kosmetik dan kuliner, masing-masing sebesar 20%, mencerminkan tren kecantikan dan makanan yang terus berkembang serta permintaan konsumen yang stabil. Usaha sembako dengan persentase 17% menunjukkan bahwa kebutuhan dasar masyarakat tetap menjadi pasar yang signifikan. Usaha kerajinan dan penyewaan baju, meskipun memiliki persentase yang lebih kecil (10% dan 8%), menunjukkan adanya keberagaman dan kreativitas pengusaha perempuan dalam mencari peluang di berbagai sektor. Diversifikasi usaha ini menandakan bahwa pengusaha perempuan di Polewali Mandar tidak hanya mengandalkan satu jenis usaha, tetapi juga berani mengeksplorasi dan mengembangkan usaha di berbagai bidang untuk memaksimalkan peluang pasar dan meningkatkan keberhasilan usaha mereka secara keseluruhan.

Orientasi kewirausahaan didefinisikan mengacu pada proses, praktik, dan pengambilan keputusan yang mendorong ke arah input baru dan mempunyai tiga aspek kewirausahaan, yaitu selalu inovatif, bertindak secara proaktif dan berani mengambil risiko. Kemampuan seseorang sesungguhnya merupakan proses belajar yang meliputi berbagai aspek, seperti pengetahuan, sikap dan ketrampilan. Inovatif mengacu pada suatu sikap wirausahawan untuk terlibat secara kreatif dalam proses percobaan terhadap gagasan baru yang memungkinkan menghasilkan metode produksi baru sehingga menghasilkan produk atau jasa baru, baik untuk pasar sekarang maupun ke pasar baru. (Porter 2008).

Menurut Ginsberg (2011) pengertian orientasi kewirausahaan sebagai kecenderungan dalam melakukan sebuah inovasi, proaktif dan ingin mengambil risiko untuk memulai atau mengelola usaha yang ingin dijalankan. Orientasi wirausaha mencerminkan kecenderungan perusahaan untuk terlibat dalam perilaku inovatif, berani mengambil resiko dan proaktif untuk mengalahkan pesaing (Utama, 2018).

Secara keseluruhan, orientasi kewirausahaan tidak hanya menjadi faktor kunci dalam keberhasilan individu atau perusahaan dalam menciptakan dan mengelola usaha, tetapi juga merupakan cerminan dari sikap dan perilaku yang diperlukan untuk bertahan dan berkembang dalam lingkungan bisnis yang dinamis dan kompetitif. Keterlibatan dalam inovasi, pengambilan risiko yang bijaksana, dan proaktivitas dalam menghadapi tantangan pasar adalah aspek penting yang memungkinkan wirausahawan untuk terus berkembang dan beradaptasi dengan perubahan yang terjadi di sekitar mereka.

Kewirausahaan secara tradisional dianggap sebagai domain yang didominasi laki-laki; namun, semakin banyak perempuan saat ini yang menunjukkan keberanian dalam mengejar karir di dunia bisnis. Dapat dikatakan bahwa gender tidak lagi menjadi hambatan tradisional bagi kemajuan perempuan di bidang ini (Fahira & Yuningsih, 2021).

Dengan menggunakan berbagai kriteria, penulis secara cermat memilih pengusaha perempuan dari UMKM sebagai informan untuk penelitian ini. Dorongan kewirausahaan di kalangan perempuan diyakini sebagai katalis penting bagi pertumbuhan ekonomi. Selain kontribusi besar mereka terhadap pendidikan rumah tangga, perempuan juga siap menjadi katalisator transformasi dan memajukan ekonomi kreatif negara. Saat ini, semakin banyak perempuan yang memulai usaha kewirausahaan, yang tidak hanya membentuk mata pencaharian mereka tetapi juga memberikan landasan bagi kemajuan masyarakat. (Dewintara dkk, 2024)

Hasil yang diperoleh oleh peneliti yaitu menunjukkan bahwa pengusaha perempuan di Polewali Mandar menunjukkan bahwa beberapa informan membuat usaha dikarenakan hobi serta kegemaran mereka yang mereka salurkan kepada usaha yang lebih memungkinkan mereka untuk berinovasi dan menyalurkan kegemaran. Adapun beberapa dari mereka juga memulai usaha dikarenakan melanjutkan usaha orang tua dan ingin membantu perekonomian keluarga.

Orientasi kewirausahaan yang kuat dimana pengusaha Perempuan terlibat dalam proses kreatif untuk menghasilkan metode-metode yang mereka inginkan dalam menjalankan sebuah usaha dimana mereka melakukan inovasi dan terus menerus mencari apa saja keinginan di pasar serta pelanggan dengan menggunakan metode tersebut tentunya mereka bisa membuat produksi baru dan produk baru yang sesuai dengan permintaan pasar. Pengusaha Perempuan juga secara aktif dalam mencari peluang bisnis baru dalam pasar serta terus menerus mengembangkan produk dan meningkatkan layanan yang mampu untuk memenuhi kebutuhan pasar. Pengusaha perempuan di UMKM Polewali Mandar menunjukkan kemampuan yang kuat dalam mengelola dan mengembangkan usaha mereka. Dengan orientasi kewirausahaan yang kuat dan strategi bertahan yang efektif, mereka mampu mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi dan berkontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi lokal. Penelitian ini menekankan pentingnya pemberdayaan dan dukungan bagi pengusaha perempuan untuk lebih berkontribusi dalam pembangunan ekonomi daerah.

Pengusaha perempuan di Polewali Mandar menerapkan berbagai strategi untuk menjaga kelangsungan usaha mereka setidaknya ada 3 (tiga) alasan yang dapat dikemukakan, yaitu yang pertama usaha mikro-kecil relatif lebih mampu bertahan terhadap perubahan lingkungan ekonomi, misalnya krisis ekonomi daripada usaha menengah-besar. Lalu yang kedua yaitu usaha mikro-kecil relatif dinamis dan adaptif terhadap perubahan lingkungan ekonomi yang terjadi dan yang ketiga ialah usaha mikro-kecil mampu menyerap tenaga kerja, terutama tenaga kerja tidak terampil. (Anis 2020).

Strategi bertahan yang diterapkan oleh perusahaan sangat terkait dengan daya tahan perusahaan itu sendiri. Usaha kecil-menengah memiliki kemampuan bertahan yang lebih baik karena bisnis ini dikelola langsung oleh pemiliknya, memungkinkan fleksibilitas dalam menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungan serta kecepatan dan tekad yang tinggi. Dasar teori bertahan menurut Adebisi dan Bakare (2019) yaitu bahwa organisasi perlu bertahan di

lingkungannya. Oleh karena itu, pemahaman terhadap lingkungan pasar merupakan faktor dari kesuksesan usaha, serta kebutuhan untuk menjalankan strategi yang tepat agar diterapkan untuk bertahan hidup. Maka sangat penting bahwa organisasi harus mempelajari dan memahami sifat kompetitif lingkungannya agar dapat bertahan. Adapun hal yang paling utama dikatakan informan bahwa mereka mampu mengambil resiko dimana mereka menekankan bahwa Pengusaha perempuan di Polewali Mandar tidak takut untuk mencoba hal-hal baru atau melakukan investasi yang berpotensi tinggi. Mereka menyadari bahwa risiko adalah bagian tak terpisahkan dari dunia bisnis, dan dengan mengambil risiko yang terukur, mereka dapat menemukan peluang baru yang dapat menguntungkan usaha mereka. Kemampuan ini menunjukkan keberanian dan ketangguhan dalam menghadapi ketidakpastian pasar.

Mampu menyelesaikan masalah yang terjadi dalam mengelola usaha mereka, artinya informan juga mengungkapkan bahwa mereka memiliki keterampilan yang baik dalam menyelesaikan masalah yang muncul selama pengelolaan usaha. Mereka mampu mengidentifikasi akar penyebab masalah, mencari solusi yang efektif, dan menerapkannya dengan cepat. Kemampuan ini sangat penting dalam menjaga kelangsungan usaha, karena setiap bisnis pasti akan menghadapi tantangan dan hambatan yang perlu diatasi agar dapat terus beroperasi dan berkembang, yang tentunya membantu mereka untuk bertahan serta berkembang dalam lingkungan bisnis yang sangat kompetitif dengan adanya teknologi yang terus berkembang yang membantu mengembangkan hubungan bisnis yang kuat dengan mitra pemasok dan memperluas pelanggan pasarnya, memainkan peran penting dalam mendukung pertumbuhan bisnis mereka. Informan mencatat bahwa perkembangan teknologi membantu mereka dalam berbagai aspek, seperti pemasaran digital. Teknologi juga mempermudah mereka untuk mengembangkan hubungan bisnis yang kuat dengan mitra pemasok dan memperluas jangkauan pasar mereka. Misalnya, dengan menggunakan platform e-commerce atau media sosial, mereka dapat mencapai lebih banyak pelanggan dan meningkatkan penjualan.

Pengusaha perempuan di Polewali Mandar juga menekankan pentingnya membangun dan memelihara hubungan bisnis yang kuat dengan mitra dan pemasok. Hubungan yang baik dengan pemasok memastikan kelancaran pasokan bahan baku dan dapat membantu dalam negosiasi harga yang lebih baik. Selain itu, kemitraan yang kuat dengan mitra bisnis lain dapat membuka peluang untuk kolaborasi dan ekspansi usaha. Secara keseluruhan, pengusaha perempuan di Polewali Mandar menunjukkan kemampuan yang

luar biasa dalam mengelola risiko, menyelesaikan masalah, dan memanfaatkan teknologi untuk mendukung pertumbuhan bisnis mereka. Kombinasi dari keberanian, ketangguhan, dan inovasi ini memungkinkan mereka untuk bertahan dan berkembang dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, sambil membangun hubungan bisnis yang kuat dan memperluas pasar mereka.

## SIMPULAN

Penelitian ini mengungkap bahwa pengusaha perempuan di UMKM Polewali Mandar menunjukkan fleksibilitas dan ketangguhan yang tinggi dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis melalui kemampuan mengambil risiko, keterampilan menyelesaikan masalah, dan pemanfaatan teknologi modern. Keragaman usia dan jenis usaha mencerminkan keterlibatan signifikan mereka di berbagai sektor, sementara hubungan bisnis yang kuat dengan mitra dan pemasok menjadi strategi penting untuk kelangsungan usaha. Kesimpulannya, dukungan dan pemberdayaan lebih lanjut sangat diperlukan untuk meningkatkan kontribusi pengusaha perempuan terhadap pembangunan ekonomi daerah. Penelitian ini menggarisbawahi pentingnya memahami orientasi kewirausahaan dan strategi bertahan untuk menciptakan lingkungan bisnis yang lebih mendukung bagi pengusaha perempuan di Polewali Mandar.

## Referensi :

- Anis Dwiastanti dan Gusnar Mustapa, "Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Lingkungan Eksternal dan Strategi Bertahan UMKM dalam Menjaga Keberlangsungan Usaha di musim Pandemi Covid-19", *Business and Accounting Education Journal* 1 (3) (2020), hlm 231.
- Abedisi, S. A., & Bakare, N. A., (2019), *Survival Strategies and Sustainability of Small and Medium Enterprises in a Volatile Environment*, *Management Dynamics in the Knowledge Economy*, 7(4), 553–570.
- BPS Kabupaten Polewali Mandar. (2024). *Kabupaten Polewali Mandar Dalam Angka 2024*.  
<https://polewalimandarkab.bps.go.id/publication/2024/02/28/555dc097fab9f6fb41bab3b0/kabupaten-polewali-mandar-dalam-angka-2024.html>
- BPS Kabupaten Polewali Mandar. (2023). *Statistik Daerah Kabupaten Polewali Mandar*.  
<https://polewalimandarkab.bps.go.id/publication/2023/12/28/c3724290989a384a08c44c70/statistik-daerah-kabupaten-polewali-mandar-2023.html>
- Carson, D., Cromie, S., McGowan, P., & Hill, J. 2002, *Marketing and entrepreneurship in SMEs. An innovative approach*, Hemel Hempstead: Prentice Hall
- Dewintara, E., Aminah, S., Semaun, S., Muliati, & Bahri S., A. (2024). *Orientation and Survival Strategies of Female Entrepreneurs in UMKM*. *AL-MAIYYAH: Media Transformasi Gender dalam Paradigma Sosial Keagamaan*, 17(1), 207-222. ISSN 1979-245X (print), ISSN 2548-9887 (online).

- Erni Jayaningrum and Brillyanes Sanawiri, "Pengaruh Orientasi Pasar, Inovasi, Orientasi Kewirausahaan Terhadap Keunggulan Bersaing Dan Kinerja Pemasaran," *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* 54, no. 1 (2018): 152, <http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jab/article/view/2227>.
- Ginsberg, A. (2011). "Measuring Changes in Entrepreneurial Orientation Following Industry Deregulation: The Development of a Diagnostic Instrument," *Proceedings of International Council of Small Business*.
- Hamdani. (2020) *Mengenal Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat* (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2)
- Jogaratnam, G. (2017). The Effect of Market Orientation, Entrepreneurial Orientation and Human Capital on Positional Advantage: Evidence From The Restaurant Industry. *International Journal of Hospitality Management*, 60, 104-113. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2016.10.002> )
- KEMENTERIAN KOORDINATOR BIDANG PEREKONOMIAN REPUBLIK INDONESIA. (2021) UMKM Menjadi Pilar Penting dalam Perekonomian Indonesia**
- Porter, Michael, E (2008). *Strategi Bersaing (Competitive Strategy)*. Tangerang: Karisma Publishing Group.
- Suharto,Edi,2009. *Kemiskinan dan Perlindungan Sosial Indonesia Menggagas Jaminan Sosial Universal Bidang Kesehatan*.Bandung:Alfabet
- Susilo, Y.S., dan Handoko, B.S. 2002. "Dampak Krisis Ekonomi Terhadap Kinerja Sektor Industri: Pendekatan Model Keseimbangan Umum Terapan INDORANI", *Jurnal Ekonomi & Bisnis Indonesia*, XVIII (3), Juli 2002: 243 - 257
- Tawas, H., & Djodjobo, C. (2014). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Inovasi Produk, Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Pemasaran Usaha Nasi Kuning Di Kota Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2(3), 1214-1224. <https://doi.org/10.35794/emba.v2i3.5800>
- Utama, L., 2018. Pengaruh Sumber Daya Pemilik Waralaba Terhadap Kinerja Penerima Waralaba Dengan Orientasi Kewirausahaan sebagai mediasi. *Conference On Management and Behavioral Studies*.