

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Teori

1. Dukungan Keluarga

a. Pengertian

Dukungan keluarga adalah suatu bentuk hubungan interpersonal yang melindungi seseorang dari efek stres yang buruk. Dukungan keluarga menurut Fridman adalah sikap, tindakan penerimaan keluarga terhadap anggota keluarganya, berupa dukungan informasional, dukungan penilaian, dukungan instrumental dan dukungan emosional. Jadi dukungan keluarga adalah suatu bentuk hubungan interpersonal yang meliputi sikap, tindakan dan penerimaan terhadap anggota keluarga, sehingga anggota keluarga merasa ada yang memperhatikannya. Jadi dukungan sosial keluarga mengacu kepada dukungan-dukungan sosial yang dipandang oleh anggota keluarga sebagai sesuatu yang dapat diakses atau diadakan untuk keluarga yang selalu siap memberikan pertolongan dan bantuan jika diperlukan. Keluarga adalah dua orang atau lebih yang disatukan oleh kebersamaan dan kedekatan emosional serta yang mengidentifikasi dirinya sebagai bagian dari keluarga. Keluarga juga didefinisikan sebagai kelompok individu yang tinggal bersama dengan atau tidak adanya hubungan darah, pernikahan, adopsi dan tidak hanya terbatas

pada keanggotaan dalam suatu rumah tangga (Erdiana, 2017).

Dukungan keluarga adalah sikap, tindakan dan penerimaan keluarga terhadap anggotanya. Anggota keluarga dipandang sebagai bagian yang tidak terpisahkan dalam lingkungan keluarga. Anggota keluarga memandang bahwa orang yang bersifat mendukung selalu siap memberikan pertolongan dan bantuan jika diperlukan (Friedman dkk, 2016). Ayuningtyas (2016) mengatakan bahwa dukungan keluarga adalah segala bantuan yang diterima salah satu anggota keluarga dari anggota keluarga lainnya dalam rangka menjalankan fungsi – fungsi yang terdapat di dalam sebuah keluarga, yaitu dukungan emosional, instrumental, informatif, maupun penilaian.

Menurut Ayuni (2020), anggota keluarga memandang bahwa orang yang bersifat mendukung selalu siap memberikan pertolongan dan bantuan jika diperlukan.

Penelitian yang dilakukan oleh Rafidah (2020) mengatakan bahwa adanya dukungan (suami, orang tua, mertua maupun saudara lainnya) kepada ibu dalam bentuk mendapatkan informasi, ibu akan merasa bahwa imunisasi sangat penting untuk meningkatkan kekebalan tubuh anaknya. Dukungan ini tentunya akan berpengaruh terhadap pencapaian imunisasi sesuai yang diharapkan. Keluarga yang percaya pada manfaat imunisasi untuk bayi akan mendorong anggota keluarga untuk melakukannya menggunakan layanan kesehatan secara optimalng positif (Friedman dkk, 2014).

b. Sumber

Menurut Caplan dalam Friedman (2016), terdapat tiga sumber dukungan sosial umum, sumber ini terdiri atas jaringan informal yang spontan: dukungan terorganisasi yang tidak diarahkan oleh petugas kesehatan profesional, dan upaya terorganisasi oleh profesional kesehatan. Dukungan sosial keluarga mengacu kepada dukungan-dukungan sosial yang di pandang oleh anggota keluarga sebagai sesuatu yang dapat diakses atau diadakan untuk keluarga (dukungan sosial bisa atau tidak digunakan, tetapi anggota keluarga memandang bahwa orang yang bersifat mendukung selalu siap memberikan pertolongan dan bantuan jika diperlukan). Dukungan sosial keluarga dapat berupa dukungan sosial keluarga internal, seperti dukungan dari suami/istri atau dukungan dari saudara kandung atau dukungan sosial keluarga eksternal.

c. Tujuan

Sangatlah luas diterima bahwa orang yang berada dalam lingkungan sosial yang suportif umumnya memiliki kondisi yang lebih baik dibandingkan rekannya yang tanpa keuntungan ini. Lebih khususnya, karena dukungan sosial dapat dianggap mengurangi atau menyangga efek serta meningkatkan kesehatan mental individu atau keluarga secara langsung, dukungan sosial adalah strategi penting yang haru ada dalam masa stress bagi keluarga (Friedman, 2017). Dukungan sosial juga dapat berfungsi sebagai strategi pencegahan

guna mengurangi stress akibat negatifnya (Bakri, 2013). Sistem dukungan keluarga ini berupa membantu berorientasi tugas sering kali diberikan oleh keluarga besar, teman, dan tetangga. Bantuan dari keluarga besar juga dilakukan dalam bentuk bantuan langsung, termasuk bantuan financial yang terus-menerus dan intermiten, berbelanja, merawat anak, perawatan fisik lansia, melakukan tugas rumah tangga, dan bantuan praktis selama masa krisis (Friedman, 2017).

d. Jenis

Menurut Friedman (2017), menyatakan bahwa keluarga berfungsi sebagai sistem pendukung bagi anggotanya. Anggota keluarga memandang bahwa orang yang bersifat mendukung, selalu siap memberikan pertolongan dan bantuan jika diperlukan. Terdapat empat dimensi dari dukungan keluarga yaitu:

1) Dukungan emosional

Berfungsi sebagai pelabuhan istirahat dan pemulihan serta membantu penguasaan emosional serta meningkatkan moral keluarga (Friedman, 2016). Dukungan emosional melibatkan ekspresi empati, perhatian, pemberian semangat, kehangatan pribadi, cinta, atau bantuan emosional. Dengan semua tingkah laku yang mendorong perasaan nyaman dan mengarahkan individu untuk percaya bahwa ia dipuji, dihormati, dan dicintai, dan bahwa orang lain bersedia untuk memberikan perhatian

2) Dukungan informasi

Keluarga berfungsi sebagai sebuah kolektor dan disseminator (penyebar) informasi tentang dunia. Dukungan informasi terjadi dan diberikan oleh keluarga dalam bentuk nasehat, saran dan diskusi tentang bagaimana cara mengatasi atau memecahkan masalah yang ada.

3) Dukungan instrumental

Keluarga merupakan sebuah sumber pertolongan praktis dan konkrit. Dukungan instrumental merupakan dukungan yang diberikan oleh keluarga secara langsung yang meliputi bantuan material seperti memberikan tempat tinggal, meminjamkan atau memberikan uang dan bantuan dalam mengerjakan tugas rumah sehari-hari (Sarafino, 2016)

4) Dukungan penghargaan

Keluarga bertindak sebagai sistem pembimbing umpan balik, membimbing dan memerantai pemecahan masalah dan merupakan sumber validator identitas anggota. Dukungan penghargaan terjadi melalui ekspresi penghargaan yang positif melibatkan pernyataan setuju dan penilaian positif terhadap ide-ide, perasaan dan performa orang lain yang berbanding positif antara individu dengan orang lain (Sarafino, 2018)

e. Manfaat Dukungan Keluarga

Dukungan sosial keluarga adalah sebuah proses yang terjadi sepanjang masa kehidupan, sifat dan jenis dukungan sosial berbeda-beda dalam berbagai tahap-tahap siklus kehidupan. Namun demikian, dalam semua tahap siklus kehidupan, dukungan sosial keluarga membuat keluarga mampu berfungsi dengan berbagai kepandaian dan akal. Sebagai akibatnya, hal ini meningkatkan kesehatan dan adaptasi keluarga. Dalam bahwa baik efek-efek penyangga (dukungan sosial menahan efek-efek negatif dari stres terhadap kesehatan) dan efek-efek utama (dukungan sosial secara langsung mempengaruhi akibat-akibat dari kesehatan) ditemukan. Sesungguhnya efek-efek penyangga dan utama dari dukungan sosial terhadap kesehatan dan kesejahteraan boleh jadi berfungsi bersamaan. (Caplan, 2019)

f. Faktor-faktor yang mempengaruhi dukungan keluarga

1) Faktor Internal

a) Tahap perkembangan

Artinya dukungan dapat ditentukan oleh faktor usia dalam hal ini adalah pertumbuhan dan perkembangan, dengan demikian setiap rentang usia (bayi-lansia) memiliki pemahaman dan respon terhadap perubahan kesehatan yang berbeda-beda.

b) Pendidikan atau tingkat pengetahuan

Keyakinan seseorang terhadap adanya dukungan terbentuk oleh variabel intelektual yang terdiri dari pengetahuan, latar belakang pendidikan dan pengalaman masa lalu. Kemampuan kognitif akan membentuk cara berfikir seseorang termasuk kemampuan untuk memahami faktor-faktor yang berhubungan dengan penyakit dan menggunakan pengetahuan tentang kesehatan untuk menjaga kesehatan dirinya.

c) Faktor emosi

Faktor emosional juga mempengaruhi keyakinan terhadap adanya dukungan dan cara melakukannya. Seseorang yang mengalami respon stress dalam setiap perubahan hidupnya cenderung berespon terhadap berbagai tanda sakit, mungkin dilakukan dengan cara mengkhawatirkan bahwa penyakit tersebut dapat mengancam kehidupannya. Seseorang yang 15 secara umum terlihat sangat tenang mungkin mempunyai respon emosional yang kecil selama ia sakit. Seorang individu yang tidak mampu melakukan coping secara emosional terhadap ancaman penyakit mungkin

d) Spiritual

Aspek spiritual dapat terlihat dari bagaimana seseorang menjalani kehidupannya, mencakup nilai dan keyakinan yang

dilaksanakan, hubungan dengan keluarga atau teman, dan kemampuan mencari harapan dan arti dalam hidup.

2) Eksternal

a) Praktik di keluarga

Cara bagaimana keluarga memberikan dukungan biasanya mempengaruhi penderita dalam melaksanakan kesehatannya. Misalnya, klien juga kemungkinan besar akan melakukan tindakan pencegahan jika keluarga melakukan hal yang sama.

b) Faktor sosio-ekonomi

Faktor sosial dan psikososial dapat meningkatkan resiko terjadinya penyakit dan mempengaruhi cara seseorang mendefinisikan dan bereaksi terhadap penyakitnya. Variabel psikososial mencakup: stabilitas perkawinan, gaya hidup, dan lingkungan kerja. Seseorang biasanya akan mencari dukungan dan persetujuan dari kelompok sosialnya, hal ini akan mempengaruhi keyakinan kesehatan dan cara pelaksanaannya. Semakin tinggi tingkat ekonomi seseorang biasanya ia akan lebih cepat tanggap terhadap gejala penyakit yang dirasakan. Sehingga ia akan segera mencari pertolongan ketika merasa ada gangguan pada kesehatannya.

c) Latar belakang budaya

Latar belakang budaya mempengaruhi keyakinan, nilai

dan kebiasaan individu, dalam memberikan dukungan termasuk cara pelaksanaan kesehatan pribadi (Friedman, 2019).

2. Minat

g. Pengertian minat

Sejalan dengan pengertian di atas Ula (2018) berpendapat bahwa "minat dapat didefinisikan dengan suatu rasa lebih suka dan ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh." Jika sesuatu yang dipelajari tidak sesuai minat seseorang maka tidak akan semangat dalam belajar, begitu pula sebaliknya jika sesuatu yang dipelajari sesuai dengan minat seseorang maka semangat dalam belajar juga tinggi. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa minat merupakan, suatu rasa suka/senang, dorongan atau ketertarikan dari dalam diri seseorang yang mengarahkannya pada obyek yang diminatinya dan mampu mempengaruhi tindakan orang tersebut.

Menurut Djamarah (2015), minat adalah kecenderungan yang menetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa aktivitas. Seseorang yang berminat terhadap suatu aktivitas akan memperhatikan aktivitas itu secara konsisten dengan rasa senang. Menurut Rochayani et al., (2017) dalam Ardiyani & Kusuma (2016) minat adalah ketertarikan atau dorongan yang tinggi dari seseorang yang menjadi penggerak seseorang untuk melakukan sesuatu guna mewujudkan pencapaian tujuan dan cita-cita yang menjadi keinginannya yang

dilakukan dengan penuh kesadaran dan mendatangkan perasaan senang, suka dan gembira. Minat adalah dorongan yang kuat dalam diri seseorang untuk melakukan suatu hal. Seseorang yang berminat pada suatu hal pasti akan berusaha untuk mewujudkan minatnya tersebut (Sifa Farida dan Ahmad Nurkhin, 2016).

Menurut Wijaya (2017) minat berwirausaha yaitu kesediaan untuk bekerja keras dan tekun untuk mencapai kemajuan suatu usaha, kesediaan untuk menanggung berbagai macam risiko berkaitan dengan tindakan yang dilakukan, bersedia menempuh jalur dan cara baru dan kesediaan untuk belajar dari pengalaman. Jadi minat berwirausaha adalah keinginan, motivasi dan dorongan untuk berinteraksi dan melakukan segala sesuatu dengan perasaan senang untuk mencapai tujuan dengan bekerja keras, untuk membuka suatu peluang dengan keterampilan, serta keyakinan yang dimiliki tanpa merasa takut untuk mengambil risiko, serta bisa belajar dari kegagalan sebelumnya (Ardiyani & Kusuma, 2016).

Jika seseorang menemukan suatu aktivitas yang disukai atau diminati maka akan memberikan perhatian lebih pada suatu aktivitas tersebut, begitu pula sebaliknya jika seseorang tidak menyukai atau minat pada suatu aktivitas maka seseorang tidak akan memberikan perhatiannya pada aktivitas tersebut. Wirausaha adalah seseorang yang mampu mengorganisasi dan mengelola suatu usaha dan memiliki kreativitas serta dapat membaca peluang usaha dan mampu

menghadapi resiko dengan tujuan memperoleh laba atau keuntungan untuk kesuksesannya. Maka minat berwirausaha dapat diartikan sebagai seseorang yang memiliki ketertarikan dan rasa suka terhadap aktivitas mengelola usaha dengan tujuan mendapatkan keuntungan.

Menurut Septian (2021), minat berwirausaha merupakan pemusatan perhatian pada wirausaha karena adanya rasa suka dan disertai keinginan mempelajari, mengetahui dan membuktikan lebih lanjut terhadap wirausaha. Minat berwirausaha muncul karena adanya pengetahuan mengenai kewirausahaan yang kemudian berpartisipasi langsung untuk mencari pengalaman dan akhirnya timbul keinginan untuk memperhatikan pengalaman yang didapat tersebut serta mempunyai perasaan senang untuk mengambil resiko untuk menjalankan usaha sendiri dengan memanfaatkan peluang yang ada. Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa minat berwirausaha mengindikasikan kesukaan atau ketertarikan seorang untuk berwirausaha.

Minat berwirausaha tidak dibawa sejak lahir tetapi tumbuh dan berkembang melalui pendidikan dan pelatihan. Minat berwirausaha juga dapat dipengaruhi oleh adanya soft skills yang tinggi, karena menjadi wirausahawan dibutuhkan ketrampilan dan karakter diri yang kuat. Minat berwirausaha juga muncul karena dipengaruhi oleh faktor-faktor yang mendorong seperti faktor dalam diri ataupun pengaruh dari luar diri.

h. Indikator Minat Berwirausaha

Menurut Agatha Dita Kristada (2018), menyebutkan bahwa faktor yang mempengaruhi minat dan Can peneliti mengambil faktor tersebut sebagai indikator penilaian minat berwirausaha, antara lain:

1) Dorongan dari dalam

Suatu rangsangan yang muncul dari lingkungan yang sesuai dengan keinginan atau kebutuhan seseorang yang menjadikan minat tersebut tumbuh dan berkembang.

2) Faktor sosial

Suatu dorongan seseorang terhadap sesuatu hal yang dipengaruhi dari kondisi luar diri manusia, bukan faktor yang muncul dari dalam. Faktor sosial ini termasuk keahlian dalam menangani suatu hubungan dan adanya empati untuk memahami orang lain dan keterampilan sosial untuk berkomunikasi, meyakinkan orang, dan membangkitkan inspirasi orang lain.

3) Faktor emosional

Suatu faktor yang berasal dari diri manusia berupa perasaan senang maupun emosi yang berpengaruh terhadap sesuatu hal. Faktor emosional mempengaruhi individu untuk selalu teguh pada pendirian dan tidak pernah merasa ragu dalam kegiatan yang akan dilakukan.

Menurut Alma (2016) indikator minat berwirausaha yaitu:

1) Memiliki keinginan untuk berwirausaha

- 2) Berani mengambil risiko
- 3) Memiliki rasa percaya diri
- 4) Berani menghadapi ketidakpastian

i. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat

Minat berawal dari rasa suka dan keterkaitan terhadap sesuatu yang muncul dalam diri seseorang karena dipengaruhi oleh berbagai hal (Diyanti dan Soejoto, 2018). Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam diri individu yang bersangkutan misalnya kepribadian karakter, pengalaman, sikap, motif, dan persepsi. Sedangkan faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar misalnya lingkungan fisik, lingkungan keluarga, lingkungan sekolah dan lingkungan sosial atau masyarakat sekitar.

Minat dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor-faktor berikut menurut Crow & Crow (dalam Cahyo, 2018):

- 1) Faktor dorongan dari dalam (internal), yaitu suatu keinginan yang sifatnya berasal dari diri sendiri tanpa dipengaruhi keadaan diluar diri, sehingga menimbulkan dorongan untuk bertindak memenuhi keinginan tersebut.
- 2) Faktor sosial (external), yaitu suatu keinginan yang sifatnya apabila keinginannya tersebut dapat dicapai akan mendapat persetujuan dan akan diterima oleh lingkungan.
- 3) Faktor emosi, berkaitan erat dengan perasaan senang atau tidak senang, puas atau tidak puas.

Alma (dalam Ermawati, 2016) berpendapat bahwa Faktor internal atau personal terdiri dari Kebutuhan akan Pendapatan, Harga Diri, dan Perasaan Senang sedangkan faktor eksternal atau lingkungan terdiri dari Keluarga, Lingkungan Masyarakat dan Peluang. Sedangkan menurut Fazrun, (2016) faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha yaitu faktor intrinsik dan ekstrinsik. Faktor intrinsik adalah faktor-faktor yang timbul karena pengaruh dari dalam diri individu itu sendiri. Faktor intrinsik meliputi perhatian, kesenangan, dan motivasi siswa. Faktor ekstrinsik adalah faktor yang timbul karena rangsangan atau dorongan dari luar diri individu atau lingkungan. Faktor ekstrinsik meliputi aspek ekonomi, lingkungan keluarga, dan sekolah.

Arini (2017) menyimpulkan bahwa “minat berwirausaha dibatasi dari faktor yang mempengaruhinya, yaitu perasaan senang, keinginan (motif), perhatian, lingkungan keluarga, lingkungan sekitar di mana dia tinggal atau lingkungan masyarakat serta pengalaman.” Berdasarkan beberapa uraian diatas dapat dijelaskan bahwa minat dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Faktor internal yaitu faktor yang timbul karena pengaruh dalam diri. Faktor internal meliputi karakter pribadi, kesenangan, persepsi, dan keinginan (motivasi). Sedangkan faktor eksternal yaitu faktor yang timbul karena dorongan dari luar. Faktor eksternal meliputi pengalaman, lingkungan keluarga, lingkungan masyarakat, dan lingkungan sekolah.

1) Faktor Internal

Faktor Internal merupakan faktor yang berasal dari dalam diri individu yang bersangkutan. Faktor Internal meliputi :

a) Karakter Diri

Karakter merupakan salah satu bentuk dari karakteristik dari dalam diri seseorang. Kata karakter berasal dari kata Latin *kharakte*, *kharassein*, dan *kharax* yang maknanya *tools for marketing*, *to engrave*, dan *pointed stake*. Karakter mengandung pengertian:

- (1) suatu kualitas positif seseorang sehingga membuatnya menarik
- (2) reputasi seseorang
- (3) seseorang yang memiliki kepribadian yang eksentrik.

Menurut Suryana (2019), membangun karakter ialah proses mengukir dan memahat jiwa sedemikian rupa, sehingga dapat membentuk pribadi yang unik, menarik dan berbeda dari orang lain. Helen Keller pernah berkata “Karakter tidak dapat dikembangkan dalam kesenangan dan ketentraman, akan tetapi harus melalui pengalaman, percobaan dan penderitaan jiwa yang dapat diperkuat, visi dibersihkan, ambisi diilhami, dan sukses dicapai.” Ciri-ciri dan karakter seorang wirausaha yaitu percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi pada

masa depan.

b) Pengalaman

Pengalaman yaitu pengetahuan dan keterampilan tentang sesuatu yang diperoleh dari keterlibatan yang berkaitan dengannya selama periode tertentu. Pengalaman biasanya didapat dari kegiatan yang pernah dilakukan. Seperti misalnya pengalaman praktik industry, pengalaman bekerja, pengalaman berlubur, dll. Dari melakukan kegiatan itu dapat menambah wawasan, perasaan senang maupun perasaan buruk.

c) Kesenangan

Kesenangan yaitu kepuasan, keenakan, kebahagiaan, kelegaan, kegembiraan, kesukaan dalam diri pada suatu hal/benda. Menurut Dirgaganarsa (2019) Perasaan senang adalah gejala psikis bersifat subyektif pada umum yang berhubungan dengan gejala mengenal dan dialami dalam keadaan senang maupun tidak senang di berbagai taraf.

d) Motivasi

Motivasi yaitu suatu kekuatan yang terdapat dalam diri organism yang menyebabkan organism bertindak atau berbuat (Walgito, 2013: 220). Menurut Suryana (2017), Motivasi adalah kemauan untuk berbuat sesuatu, sedangkan motif adalah kebutuhan, keinginan dan dorongan atau impuls. Motivasi tergantung kepada kekuatan motifnya. Motif dengan

kekuatan besar akan menentukan perilaku seseorang. Motif seringkali berkurang apabila telah mencapai kepuasan atau menemui kegagalan. Dalam penelitian.

Nurbaya (2018) terdapat pengaruh yang positif antara motivasi dan kesiapan berwirausaha. Maka semakin tinggi motivasi siswa semakin tinggi pula kesiapan siswa untuk berwirausaha yang berarti minat siswa pun juga semakin tinggi.

e) Persepsi

Persepsi merupakan proses individu dalam menginterpretasikan, mengorganisasikan, dan member makna terhadap stimulus yang berasal dari lingkungan dimana individu itu berada yang merupakan hasil dari proses belajar dan pengalaman (Asrori, 2017). Persepsi merupakan pandangan seseorang atau pemikiran dari sudut pandang orang tertentu. Pemikiran seseorang pastilah berbeda walaupun orang tersebut melihat suatu hal yang sama. Persepsi dapat mempengaruhi motif atau minat seseorang pada suatu hal. Misalkan seseorang memandang wirausaha sebagai hal yang positif dan menguntungkan maka orang tersebut akan merasa tertarik dan mulai mendalaminya.

Akan tetapi jika seseorang sudah memandang buruk pada suatu hal atau kegiatan maka orang tersebut akan mencoba untuk menghindarinya sebisa mungkin. Misalkan

seseorang merasa bahwa berwirausaha adalah suatu hal yang merepotkan dan banyak hambatan yang akan menghalangi dan belum tentu membuka usaha akan menjadi sukses, maka orang tersebut tidak akan berani untuk mencoba berwirausaha diaakan lebih memilih untuk mencari pekerjaan lain yang lebih praktis dan dianggap risikonya lebih rendah. Maka dari itu, persepsi atau pandangan seseorang sangat penting dalam mempengaruhi minat atau motivasi seseorang. Untuk membuat seseorang beminat dalam hal berwirausaha maka persepsi seseorang tersebut juga harus positif terhadap kegiatan berwirausaha.

2) Faktor Eksternal

a) Lingkungan keluarga

Lingkungan keluarga adalah kelompok masyarakat terkecil yang terdiri dari ayah, ibu, anak, dan anggota keluarga yang lain. Keluarga merupakan orang yang memberikan pengaruh awal terhadap terbentuknya kepribadian. Menurut Suwarno (2017) menyatakan bahwa keluarga merupakan lingkungan pendidikan pertama dan utama sehingga dapat mempengaruhi apa yang diminati oleh anak.

b) Lingkungan sekolah

Lingkungan sekolah merupakan lingkungan di luar lingkungan keluarga baik di kawasan tempat tinggalnya

maupun dikawasan lain. Menurut Ahmadi dan Uhbiyati (2017), lingkungan sekolah mempunyai beberapa unsur penting, yaitu letak lingkungan, prasarana fisik sekolah, kurikulum sekolah, warga sekolah, nilai-nilai norma, system peraturan, dan iklim kehidupan sekolah.

c) Lingkungan sosial atau masyarakat sekitar

Lingkungan masyarakat adalah lingkungan yang mayoritas berwirausaha, kemungkinan besar individu yang ada di lingkungan tersebut juga akan berminat berwirausaha (Prastika, 2017)

3. *Nursepreneur*

a. Pengertian *Nursepreneur*

Nursepreneur di lingkungan perawat sebenarnya sudah tidak asing lagi. Hal tersebut terlihat dari kurikulum beberapa intitusi pendidikan keperawatan yang sudah memberikan materi nursepreneurship kepada peserta didiknya. Tetapi mungkin masih banyak perawat dan calon perawat yang belum memahami konsep entrepreneurship dalam bidang keperawatan. Nursepreneur secara bahasa berarti sesuatu mengenai aktivitas entrepreneurship yang dikaitkan dengan perawat atau bidang keperawatan. Secara terminologi, kata dasar dari nursepreneurship ialah nursepreneur berasal dari dua suku kata yaitu nurse (perawat) dan entrepreneurship (Khosmas, 2019)

Nursepreneurship atau dalam buku tersebut disebut nurse entrepreneur merupakan salah satu pengembangan karir dari peran dan fungsi perawat. *Nursepreneur* adalah seorang perawat, yang biasanya memiliki pendidikan tinggi, yang mengelola klinik atau usaha yang berkaitan dengan kesehatan, memimpin penelitian, memberikan pendidikan, atau sebagai konsultan institusi, lembaga politik, atau bisnis tertentu. Dengan kata lain, *Nursepreneur* adalah perawat pengusaha yang bekerja secara mandiri dalam memberikan pelayanan keperawatan meliputi perawatan langsung, pendidikan, penelitian, administratif atau konsultasi dalam menciptakan bisnis/usahanya (Silvia, 2017). Menurut Wijaya (2017) wirausaha adalah orang yang melakukan upaya kreatif dan inovatif dengan mengembangkan ide serta meramu sumber daya untuk menemukan peluang dan perbaikan hidup.

Semua pekerjaan bisa memiliki sisi entrepreneurship, karena istilah ini sejatinya merujuk kemampuan berfikir yang inovatif dan kreatif. Ide tersebut berupa pemikiran yang cenderung berbeda dan terkesan sebagai hal baru kreatif berarti memiliki daya cipta atau kemampuan untuk menciptakan. kreativitas adalah ide yang mendasari hal baru, sementara inovasi berarti kemampuan menerapkan hal baru tersebut tanpa inovasi, kreativitas hanya sebatas rencana saja dan tanpa kreativitas, inovasi tidak akan ada

(Buchari,2018). Dalam berwirausaha dibutuhkan empat modal utama sebagai berikut (Sinaga, 2016):

1) Modal Mental

Kesiapan mental adalah kunci dalam perjalanan usaha apakah akan terus berkembang atau berhenti ditengah jalan. Kesiapan mental berarti siap dengan resiko dan rintangan yang akan dihadapi. Tidak lupa, mental yang kuat harus didukung dengan nilai spritualitas yang baik.

2) Modal moral dan Sosial

Modal ini kaitnya dengan masyarakat dan pihak sekitar, baik rekan kerja maupun pasar sasaran. Berhubungan dengan manusia memang berbeda teknisnya. Oleh sebab itu, seseorang yang bergerak dibidang kewirusahan harus memiliki etika dasar berupa kejujuran, dapat dipercaya, loyal, senang membantu, hormat dan tanggung jawab.

3) Modal Intelektual

Modal ini tidak terbatas pada ketrampilan atau pengetahuan. Pengambungan keduanya akan menciptakan kemampuan. Dalam mengupayakan modal intelektual, kuncinya ada pada komitmen. tanpa komitmen, kemampuan atau pengetahuan yang dimiliki tidak akan terbagun kokoh.

4) Modal Material

Segala yang berwujud dalam perisapan usaha masuk

dalam kategori modal ini. Uang, barang, tempat, surat ijin, adalah bagian dari modal yang harus dilengkapi. Kebanyakan orang menganggap modal ini adalah yang terpenting alhasil, ketika mengalami kerugian dari sisi material usaha yang telah dibangun susah payah diawal akan mudah gulung tikar.

b. Prinsip-prinsip kewirausahaan

Kekuatan yang mendorong kesuksesan perusahaan start up terdiri dari tiga macam: peluang, tim dan sumber daya. Proses kewirausahaan diawali bukan dari ketersediaan uang, strategi, network, tim ataupun rencana bisnis, melainkan dari adanya peluang. Peluang yang berpotensi tinggi terkadang memiliki kekuatan yang jauh lebih besar daripada ketersediaan sumber daya atau tim pada saat itu. Peran entrepreneur dan tim adalah menjaga keseimbangan antara tiga kekuatan tersebut dalam lingkungan yang terus berubah. Ketidakpastian dan resiko menjadi teman sejati para entrepreneur (Iqbal, 2018)

Adanya keseimbangan akan membantu entrepreneur dalam mencapai keberlanjutan atau sustainability perusahaan tanpa harus merusak lingkungan, komunitas atau masyarakat. Rencana bisnis berfungsi sebagai komunikator kualitas dan keseimbangan kekuatan pada saat tertentu. Untuk bisa sukses, jangan takut untuk gagal. Kasus yang biasanya terjadi adalah jika perusahaan pertama gagal, entrepreneur belajar dari pengalaman dan kemudian membentuk

perusahaan lagi yang ternyata sangat sukses di masa depan. Rencana bisnis akan cepat menjadi uang. Kondisi persaingan, teknologi, dan pasar yang sangat dinamis menyebabkan kita kesulitan untuk mengetahui semua kondisi kompetisi. Hasilnya adalah rencana bisnis. cepat menjadi uang begitu ia selesai dicetak. Entrepreneur harus melatih kebiasaan berencana dan bereaksi secara cepat, mengkombinasikan logika dan intuisi sampai kebiasaan ini menjadi sesuatu yang refleks (Subandi, 2016)

Agar kreativitas dan inovasi berhasil, harus ada disiplin ilmu yang mengimbangi. Penemuan-penemuan produk harus dibarengi dengan ilmu mengenai komersialisasi teknologi atau produk, jika tidak, maka penemuan ini tidak akan mampu memberikan nilai tambah bagi perusahaan dan masyarakat. *Entrepreneur* harus bisa bertindak cepat, tetapi juga harus sabar. Sementara kompetitor bergerak cepat, entrepreneur harus belajar menentukan kapan ia harus bertindak dan kapan ia harus bertahan. Semakin besar ukuran dan kontrol terhadap perusahaan, semakin rendah kinerja.

Kewirausahaan memerlukan fleksibilitas tinggi dalam strategi dan taktik. Kontrol dan keteraturan yang berlebih dapat menghambat kemajuan perusahaan. Pada perusahaan yang baru berdiri, entrepreneur memberikan sebagian simpanannya untuk modal. Uang ataupun aset lain yang disimpan ini akan hilang jika perusahaan ternyata gagal. Entrepreneur akan bertanggung jawab menanggung kewajiban

perusahaan yang nilainya mungkin jauh melebihi jumlah simpanan. Oleh karena itu, *entrepreneur* beresiko kebangkrutan. Resiko karir, pertanyaan yang sering ada di benak *entrepreneur* adalah apakah mereka akan menemukan pekerjaan atau kembali ke pekerjaannya yang dulu jika bisnisnya gagal. Resiko ini merupakan pertimbangan utama bagi manajer yang bekerja di perusahaan besar dengan gaji yang menarik. Resiko keluarga dan social. Memulai usaha baru akan menyerap banyak energi dan waktu dari *entrepreneur*.

Konsekuensinya adalah bidang kehidupan yang lain akan dikorbankan. *Entrepreneur* yang sudah menikah, terutama yang memiliki anak, akan beresiko tidak bisa hadir sepenuhnya untuk keluarganya. Kehidupan sosialnya mungkin akan terganggu juga (sugiyono, 2017). Resiko kesehatan. Jam kerja yang panjang menyebabkan terancamnya kesehatan *entrepreneur*. Uang dapat digantikan, keluarga dapat beradaptasi, namun kesehatan yang terganggu lebih sulit untuk diperbaiki

c. Pendidikan kewirausahaan

Menurut Purwana & Wibowo (2017) Pendidikan kewirausahaan merupakan usaha yang dilakukan secara sadar, terencana melalui kurikulum dan aplikatif untuk membangun karakter kewirausahaan dalam diri anak didik, baik ranah kognitif, afektif dan psikomotorik, sehingga mereka memiliki kompetensi diri yang diwujudkan dalam perilaku kreatif inovatif dan berani mengelola resiko.

Menurut Minna et al. (2018) pendidikan kewirausahaan membantu orang untuk mengembangkan keterampilan, pengetahuan, dan sikap yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang mereka tetapkan sendiri. Papagiannis (2018) Pendidikan kewirausahaan mencakup sekumpulan intervensi pendidikan dengan tujuan pengembangan keterampilan dan kemampuan yang lebih luas yang mempromosikan dan memperkuat semangat kewirausahaan. Sedangkan menurut Gautam & Singh (2015) pendidikan kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai proses mengaplikasikan profesional pengetahuan, sikap, keterampilan, dan kompetensi. Itu lebih dari sekedar mengajarkan siswa untuk menjadi pemilik bisnis.

Upaya mengubah pola pikir baik mental maupun motivasi berwirausaha harus dilakukan secara bertahap. Kasmir (2018) menyebutkan bahwa ada tiga tahap. Pertama mendirikan sekolah yang berwawasan wirausaha atau paling tidak menerapkan mata kuliah kewirausahaan seperti yang sekarang ini sedang digalakkan oleh Perguruan Tinggi. dengan demikian sedikit banyak akan mengubah dan menciptakan pola pikir (mental dan motivasi) mahasiswa dan orang tua. Kedua, didalam pendidikan kewirausahaan perlu ditekankan keberanian untuk memulai berwirausaha. Biasanya kendala kita untuk memulai usaha adalah rasa takut akan rugi atau bangkrut. Namun, sebagian orang yang telah memiliki jiwa wirausaha akan merasa bingung dari mana memulai suatu usaha. Ketiga, tidak sedikit

yang merasa berwirausaha sama dengan tidak memiliki masa depan yang pasti. Sementara itu apabila bekerja di perusahaan mereka yakin bahwa masa depan sudah pasti, apalagi pegawai negeri. Padahal dengan berwirausaha, justru masa depan ada di tangan kita bukan ditangan orang lain. Baik buruknya masa depan kita yang menentukan sehingga motivasi berkembang semakin lebar.

Bertema dengan pendapat diatas Nani (2016) mengungkapkan “*An educational institution is an ideal place for nurturing a business idea through Entrepreneurship education.*” Lembaga pendidikan adalah tempat yang ideal untuk memelihara ide bisnis melalui pendidikan kewirausahaan. Program pendidikan kewirausahaan sejatinya sangat fleksibel karena dapat dilakukan dimana saja, oleh siapa saja, dan kapan saja. Sehingga seluruh komponen memiliki peranan dan tanggung jawab yang sama untuk mengembangkan pendidikan kewirausahaan.

d. Jenis-jenis *Nursepreneur*

1) Kewirausahaan dalam produk obat-obatan

a) Pengembangan Obat Generik

Obat generik merupakan obat yang mempunyai kandungan bahan yang sama dengan obat paten, tetapi dijual dengan harga yang lebih murah. Bisnis produksi obat generik memerlukan penelitian dan pengembangan untuk menghasilkan obat generik yang berkualitas dan aman

digunakan. Sudah banyak perusahaan farmasi yang memproduksi obat generik dengan variasi jenis dan merek yang berbeda.

b) **Bisnis Suplemen Kesehatan**

Suplemen kesehatan merupakan produk obat atau makanan yang kerap dipasarkan dengan klaim kesehatan. Suplemen ini biasanya dikemas dalam bentuk tablet, kapsul, atau bubuk. Suplemen ini dikenal sebagai produk yang dapat meningkatkan kesehatan dan kesembuhan pada berbagai macam penyakit. Bisnis produksi suplemen kesehatan bertujuan untuk membantu menyediakan berbagai macam produk yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat untuk menjaga atau meningkatkan kesehatan.

c) **Produksi Vaksin, Serum dan Antibiotik**

Produksi vaksin, serum dan antibiotik merupakan bisnis produksi obat-obatan yang memerlukan pengetahuan dan keterampilan yang sangat spesifik. Produk-produk ini merupakan obat-obatan yang dianggap sangat penting dalam memperpanjang umur harapan hidup manusia, merawat kesehatan dan mencegah penyakit yang menular. Bisnis produksi produk-produk ini memerlukan modal yang tinggi dan produksi yang rumit, namun bisnis ini menjanjikan keuntungan yang besar.

2) Kewirausahaan dalam bentuk medis

a) Laboratorium

Laboratorium sebagai bagian dari pelayanan kesehatan jasa medis sangat dibutuhkan karena melibatkan proses identifikasi dan pengujian kesehatan pasien. Berbisnis di bidang laboratorium bisa dengan membuka lab patologi atau lab kesehatan lingkungan. Keuntungan yang didapat tergolong menjanjikan jika dijalankan dengan baik. Namun, dibutuhkan kompetensi dan keahlian yang memadai dalam menangani sampel maupun diagnosis yang diperlukan.

b) Farmasi

Bisnis farmasi seakan tak pernah sepi peminat sebab produknya sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Apalagi sekarang, dengan kebutuhan obat-obatan yang sangat tinggi dalam penanganan pasien Covid- 19, peluang bisnis di bidang ini menjadi sangat besar.

Bisnis farmasi tidak hanya menjual obat-obatan melainkan juga bisa menjual suplemen, kosmetik, dan alat kesehatan. Namun, harus diingat bahwa bisnis ini sangat diperlukan sertifikasi dan perizinan dari pihak berwenang untuk memastikan kualitas dan keamanan produk.

c) Klinik

Bisnis klinik secara umum sudah sangat familiar di

kalangan masyarakat. Namun, menangani klinik kesehatan jasa medis membutuhkan kualitas dan layanan yang lebih serius. Beberapa bisnis klinik yang bisa dijalankan, seperti klinik kecantikan, klinik gigi, klinik mata, dan klinik spesialis lainnya. Keunggulan dalam bisnis ini adalah di samping memberikan pelayanan yang baik dan berkualitas, juga mampu memberikan pengalaman yang menyenangkan kepada pasien.

d) Rumah Sakit

Bisnis rumah sakit bisa dikatakan sebagai bisnis kesehatan jasa medis yang paling kompleks. Karena di dalamnya melibatkan banyak sisi, tidak hanya bisnis tapi juga berurusan dengan pasien dan keluarganya. Harga yang dikenakan untuk rumah sakit tentu tidak murah, namun keuntungan yang didapat bisa sangat besar. Hal ini tentu saja tergantung pada kualitas pelayanan yang diberikan. Maka dari itu, dibutuhkan manajemen dan staf yang profesional dan sangat handal.

e) Jasa medis berbasis teknologi

Upaya menjalankan proses pelayanan kesehatan yang efektif dan efisien bisa dilakukan dengan mengambil langkah berbasis teknologi. Bisnis ini didesain dengan penekanan pada pelayanan jasa medis dengan sistem online atau mobile apps. Beberapa layanan seperti telemedicine, online pharmacy, atau

booking jadwal dokter memudahkan pasien dalam mengakses layanan. Selain itu, bisnis ini bisa dioperasikan dengan staf yang minimal, sehingga keuntungan usaha yang didapat bisa lebih optimal.

3) Kewirausahaan dalam bentuk teknologi Kesehatan

a) Pendanaan Klinis

Pendanaan klinis merupakan suatu bentuk kewirausahaan dalam teknologi kesehatan yang mengembangkan produk obat dan peralatan medis. Kegiatan ini melibatkan perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang farmasi atau medical device untuk melakukan uji klinis terhadap produk mereka. Pendanaan klinis juga dapat dilakukan oleh investor yang tertarik untuk memperoleh return on investment yang tinggi dengan mendanai perusahaan-perusahaan yang mengembangkan teknologi kesehatan yang inovatif dan berguna.

b) Telemedicine

Telemedicine adalah sebuah inovasi di bidang kesehatan yang memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi untuk memberikan layanan kesehatan jarak jauh. Kewirausahaan di bidang telemedicine dapat mengembangkan platform atau aplikasi yang memungkinkan pasien dan provider kesehatan untuk berkomunikasi secara online, baik

melalui video call atau chat.

c) Big Data

Kewirausahaan di bidang big data memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi untuk mengumpulkan, menganalisis, dan mengintegrasikan data kesehatan. Data tersebut dapat berupa data medis pasien, data penelitian, atau data dari perusahaan farmasi atau biotech.

4) Kewirausahaan dalam produk-produk perawatan kecantikan.

a) Skincare

Skincare adalah salah satu bisnis yang paling populer dalam Industri kecantikan. Produk perawatan kulit seperti sabun wajah, serum, krim dan masker merupakan jenis skincare yang paling umum. Banyak orang menghabiskan banyak uang untuk membeli produk skincare, bahkan untuk produk-produk premium yang mahal. Oleh karena itu, bisnis skincare memiliki prospek yang sangat baik di masa depan.

b) Makeup

Makeup menjadi produk yang paling dicari oleh wanita untuk tampil cantik. Produk yang hampir selalu ada di dalam kantong kosmetik wanita seperti lipstik, concealer, maskara, dan banyak lagi.

c) Haircare

Haircare menjadi bisnis yang menjanjikan untuk

dikembangkan. Kebutuhan akan perawatan rambut terus meningkat, dan pada saat yang sama, pelanggan menjadi semakin sadar akan bahan-bahan yang digunakan dalam produk haircare yang mereka gunakan. Ada banyak potensi baik untuk memulai bisnis haircare dengan menggunakan bahan-bahan alami dan ramah lingkungan.

d) Aromaterapi

Aromaterapi atau terapi bau adalah penggunaan minyak esensial yang diambil dari tanaman aromatik untuk memperbaiki kesejahteraan fisik dan emosional seseorang. Aromaterapi telah menjadi sangat populer dalam beberapa tahun terakhir, dan seiring dengan meningkatnya tuntutan untuk perawatan kesehatan holistik, peluang bisnis di bidang perawatan kecantikan dengan aromaterapi semakin meningkat. Produk-produk aromaterapi seperti lilin wangi, minyak aromatik dan body scrub telah menjadi pilihan populer bagi konsumen.

e) Suplemen Kesehatan

Bisnis suplemen kesehatan terus tumbuh setiap tahunnya. Banyak orang yang mencari suplemen untuk menyeimbangkan nutrisi yang tidak cukup tercukupi dari makanan yang mereka konsumsi. Suplemen seperti vitamin dan mineral, suplemen herbal, dan protein shake memegang

potensi besar di pasaran dan memiliki peluang baik untuk dijadikan bisnis yang sukses.

f) Pelatihan Kesehatan dan Kecantikan

Industri pelatihan kesehatan dan kecantikan memungkinkan seseorang untuk mendirikan perusahaan pelatihan kesehatan dan kecantikan dengan tujuan membantu orang untuk mempelajari lebih banyak tentang bagaimana merawat diri dengan benar. Ada banyak kursus pelatihan kesehatan dan kecantikan yang menawarkan pelatihan untuk menjadi ahli kosmetik atau terapis pijat, contohnya. Peluang bisnis pelatihan kesehatan dan kecantikan terus meningkat seiring dengan meningkatnya minat akan perawatan kesehatan holistik.

g) Perawatan medis dan kesehatan

Perawatan medis dan kesehatan meliputi layanan kesehatan yang dilakukan di rumah pasien. Layanan ini dapat mencakup pemeriksaan kesehatan, injeksi, tes laboratorium, dan perawatan pasca operasi.

h) Pemberian obat dan perawatan luka

Pemberian obat dan perawatan luka merupakan jenis layanan lain yang dapat diberikan dalam keperawatan rumah tangga. Layanan ini meliputi pemberian obat-obatan yang diresepkan oleh dokter dan perawatan luka rumah tangga yang

umum, seperti membersihkan dan merawat luka.

i) Perawatan pasien kronis

Perawatan pasien kronis melibatkan perawatan jangka panjang bagi pasien dengan kondisi medis yang menetap, seperti diabetes, Alzheimer, atau penderita AIDS. Layanan dalam jenis ini mencakup bantuan dalam aktivitas sehari-hari, seperti mandi dan makan, serta pemberian obat-obatan rutin penderita.

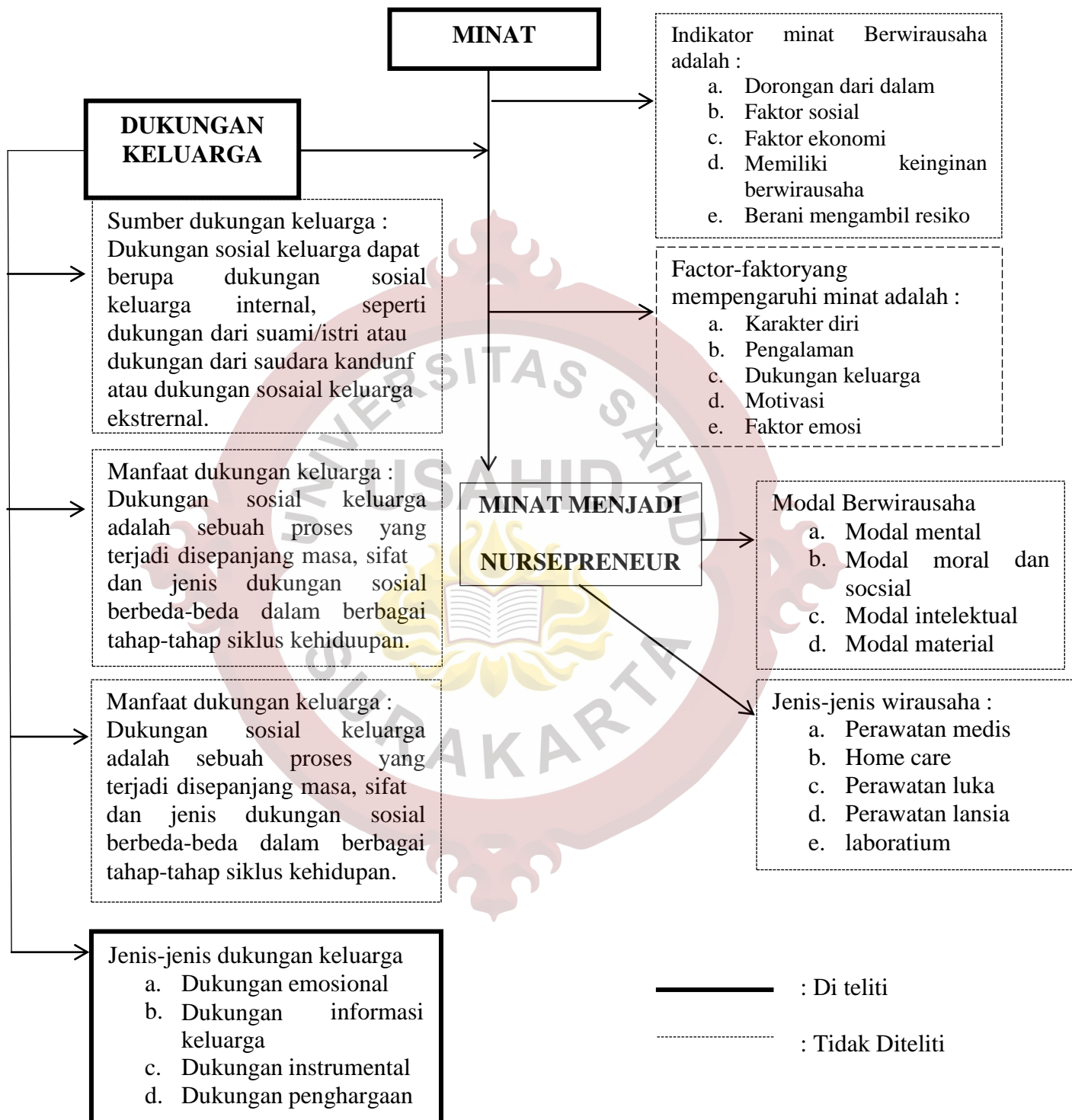
j) Perawatan bagi lansia

Perawatan bagi lansia meliputi perawatan sehari-hari bagi orang tua atau lansia seperti bantuan dalam berpakaian, mandi, makan dan baik di rumah maupun di tempat perawatan lanjut usia (TPAL). Layanan ini mencakup pengawasan dalam kegiatan sehari-hari, pengaturan pola makan, dan aktivitas sosial.

k) Pelatihan dan konsultasi kesehatan

Pelatihan dan konsultasi kesehatan untuk perawat mandiri maupun umum bisa memberikan pendapatan yang baik. Jenis bisnis ini dilakukan seperti memberikan pelatihan kesehatan atau konsultasi kesehatan tentang kondisi-kondisi medis tertentu kepada kelompok atau secara individu. Biasanya dipasangkan dengan bisnis kedokteran yang berkaitan. (Daryanto,2018).

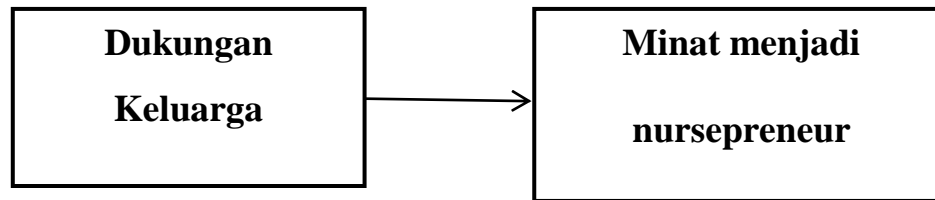
B. Kerangka Teori



Gambar f.1 Kerangka Teori

Sumber : (Friedman, 2017), (Agatha, 2015), (Airini, 2018), (Caplan, 2019), dan (Sinaga, 2016)

C. Kerangka Konsep



Gambar f.2 Kerangka Konsep

D. Hipotesis

Hipotesis penelitian adalah proposisi atau dugaan belum terbukti. Artinya dugaan masih bersifat tentatif. Dugaan tersebut menjelaskan fakta atau fenomena, serta kemungkinan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan penelitian.

Hipotesis penelitian: Ada hubungan dukungan keluarga dengan minat menjadi nursepreneur pada mahasiswa prodi keperawatan usahid surakarta.