

**PRAKTIK SOSIAL KELOMPOK WIRAUSAHA “H2 RIFAL”
DALAM PERSPEKTIF PIERRE BOURDIEU**



OLEH

SALMA RIVANI LUAWO

NIM : 071517047314

PROGRAM DOKTOR ILMU SOSIAL FAKULTAS

ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS AIRLANGGA SURABAYA

2022

LEMBAR PENGESAHAN

**Salma Rivani Luawo (NIM 071517047314)
UJIAN DISERTASI TAHAP 1 (TERTUTUP) INI TELAH DISETUJUI**

Oleh : Promotor



**Prof. Dr. Musta'in, Drs, M.Si
NIP 196001201985021001**

Ko Promotor



**Dr. Tuti Budirahayu, Dra., M.Si
NIP 196805121992032002**

**Mengetahui,
Ketua Program Studi S3 Ilmu Sosial Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Airlangga**



**Dr. Phill. Toetik Koesbardiati, Dra.
NIP 196701141993032002**

PERNYATAAN TIDAK MELAKUKAN PLAGIAT

Bagian atau keseluruhan isi disertasi ini tidak pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademis pada bidang studi dan/atau universitas lain dan tidak pernah ditulis atau dipublikasikan oleh individu selain penyusun kecuali apabila dituliskan dengan format kutipan dalam isi disertasi.

Apabila ditemukan bukti bahwa pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai ketentuan yang berlaku di Universitas Airlangga.



Surabaya, 06 Oktober 2022

Salma Rivani Luawo
071517047314

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberi rahmat dan kekuatan pada penulis sehingga bisa menyelesaikan karya disertasi ini. Shalawat serta salam teruntuk Nabi Muhammad SAW sebagai panutan dalam menata kehidupan manusia. Rasa syukur yang tidak terhingga disampaikan penulis, karena selama tujuh tahun masa studi, penulis memiliki banyak pengalaman berharga yang mematangkan langkah dan pikiran sehingga dapat menyelesaikannya.

Studi ini dimulai dari ketertarikan peneliti untuk mengamati fenomena kelompok usaha “H2 Rifal” yang dirintis oleh beberapa perempuan secara mandiri dan mampu mencapai sebuah kesuksesan. Kondisi ini menunjukkan bahwa anggota kelompok memiliki *self management capability* atau kemampuan mengelola diri mereka sendiri, kesanggupan melakukan persiapan usaha dan mengembangkannya secara signifikan.

Rasa ingin tahu mengenai proses perjalanan pengembangan usaha yang mulanya bermodal relatif minim (dapat disebut sebagai usaha skala ultra mikro tanpa modal ekonomi) hingga kelompok H2 Rifal mampu berkembang dengan baik, menarik peneliti untuk mempelajarinya lebih jauh. Di sisi lain, banyak kelompok usaha yang memiliki modal ekonomi cukup sebagai binaan pemerintah, menunjukkan pencapaian yang berbeda. Keberhasilan Kelompok Wirausaha H2 Rifal tidak seperti pada umumnya kelompok usaha bersama bentukan pemerintah yang mendapatkan dukungan materi dan sistim pendampingan. Keberadaan kelompok wirausaha “H2 Rifal” didorong kekuatan internalnya, atau dalam konsep teoretis Pierre Bordieu, disebut dengan kemampuan individu yang termanifestasi dalam habitus. Habitus masing-masing anggota kelompok menjadi habitus kolektif yang menunjang proses pendirian dan pengembangan usaha. Namun habitus tidak bekerja sendiri, di arena bisnis yang dijalani oleh kelompok H2 Rifal, modal-modal yang terbentuk terakumulasi, dimulai dari modal sosial dan modal budaya, kemudian berkembang menjadi modal ekonomi hingga modal

simbolis. Dalam praktik sosialnya, kemudian modal-modal tersebut terus-menerus berkembang dan bersinergi dengan habitus yang juga terus berkembang atau bertransposisi hingga menjadikan usaha H2 Rifal adalah usaha yang diakui keberhasilannya, dan berkategori sebagai usaha kecil-menengah.

Karya disertasi ini dapat terwujud tidak terlepas dari dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu peneliti mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Rektor UNAIR Prof. Dr. Mohammad Nasih, S.E., M.T, Ak.
2. Promotor Prof. Dr. Mustain Mas'ud, Drs, M.Si. dan Ko-Promotor Dr. Tuti Budirahayu, Dra., M.Si. yang selalu membimbing dengan sabar dan mendorong agar segera menyelesaikan disertasi ini.
3. Para dosen pengampu mata kuliah pendidikan doktor Program Ilmu-Ilmu Sosial Universitas Airlangga : Prof. Dr. Hotman Siahaan, Prof. Dr. Mustain Mashud, M.Si, Prof. Ramlan Surbakti, MA., Ph.D., Prof. Dr. Drs. Laurentius Dyson Penjalong, MA., Prof. Dr. Armada Riyanto., Prof. Rachmah Ida, Dra., M. Com., Ph.D., Prof. Dr. Emy Susanti, Dra., MA., Prof. Dr. Wirawan, Dr. Falih Suaedi, Prof. Bagong Suyanto., Dr. Pinky Saptandari, MSi. Mereka telah memberi lautan ilmu pengetahuan dan memfasilitasi proses belajar guna mendapatkan kepuasan intelektual.
4. Para dosen yang mendampingi sejak penulis masuk dalam tahapan ujian kualifikasi, ujian proposal, ujian kelayakan dan ujian tertutup. Kepada Prof. Dr. Mustain Mas'ud, Drs, M.Si., Dr. Phill. Toetik Koesbardiati, Dra., Dr. Tuti Budirahayu, Dr. Falih Suaedi, MSi, Dra., M.Si, Prof. Dr. Sutinah, Dra., MS, Prof. Dr. Ida Bagus Wirawan, Prof. Dr. Budi Prasetyo, Drs., M.Si (almarhum), yang mendorong penulis agar menjadi ilmuwan yang kritis dan berpihak pada kelompok lemah.
5. Para Pimpinan Universitas Muhammadiyah Gorontalo: Rektor Universitas Muhammadiyah Gorontalo Prof. Dr. H. Abd. Kadim Masaong, M.Pd. yang mengizinkan penulis melanjutkan

studi doktoral dan senantiasa mendorong penulis segera menyelesaikan studi. Wakil-wakil Rektor, Prof. Dr. Hj. Moon Hidayati Otoluwa, M.Hum., Dr. Salahudin Pakaya, S. Ag., M.H., Dr. Apris A. Tilome, S.Ag., M.Si., Ramlah Alkatiri, SE, MSi., Dr. Muh. Firyal Akbar A., S.IP, M.Si., Dr. Robin Pakudu, Sos., M.Si., Dr. Sri Handayani Suprpto, SE., M.Si., selingkup Universitas Muhammadiyah Gorontalo yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

6. Teman-teman Angkatan 2015 IS Unair, teman seperjuangan: Mas Andik, Mas Bidin, Mbak Sjafi, Mbak Endah, Mbak Ita, Mbak Yanti, Pak Joko, Mas Agus, Mas Amal, Mas Zein, Pak Muhri, Mas Suji, Pak Yono, Mas Komandan Ashari, dan Bli Anom, Kita adalah pasukan pajang yang tangguh dan kompak.
7. Staf tenaga kependidikan IIS Unair: Pak Rofik, Mas Tino dan Mbak Reni, dan lain lain, yang dengan senang hati bersedia untuk direpoti karena permintaan kami yang banyak. Tim Office Boy juga sangat membantu peneliti bekerja dikampus sampai agak malam, mereka mau sabar menunggu.
8. Secara khusus penulis juga sampaikan terimakasih yang tidak terhingga kepada kedua orang tua yang berbahagia walaupun sudah berada di sisi Illahi, Almarhum Moed Luawo dan Hajjah Hanum Dangkoa, Suami, anak menantu dan cucu yang selalu dirindukan “*Chardikala*”, kakak-kakak dan adik semuanya tak henti-hentinya memberikan dukungan dan doanya hingga penulis mampu menyelesaikan pendidikan jenjang S3.
9. Tak lupa pula menyampaikan ucapan terima kasih kepada para anggota kelompok wirausaha H2 Rifal yang dipilih sebagai informan kunci, serta kepada para pihak informan pendukung yang terlibat dalam proses pengembangan usaha dari berbagai institusi pemerintah dan Lembaga keuangan, serta *Reseller* dan pelaku usaha UMKM lokal.
10. Demikian juga penulis sampaikan terimakasih kepada siapa saja yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu pada halaman ini, yang telah membantu penulis dalam

menyelesaikan penelitian disertasi ini. Semoga amal baik semuanya dibalas yang terbaik oleh Allah SWT. Akhirnya, saran dan kritik membangun untuk hasil penelitian ini sangat diharapkan oleh penulis. Karena memang tulisan ini belum sempurna dan masih jauh dari harapan ideal. Sehingga penulis berharap dapat memperbaiki dan mendalaminya untuk kepentingan penelitian dan penulisan berikutnya dalam bentuk jurnal maupun buku.

Surabaya, 24 Januari 2023

Salma Rivani Luawo

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN.....	i
PERNYATAAN TIDAK MELAKUKAN PLAGIAT	ii
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL	xi
ABSTRAK	xii
BAB I PENDAHULUAN	14
1.1. Latar Belakang Masalah.....	14
1.2. Fokus Studi dan Permasalahan Penelitian	31
1.3. Tujuan Penelitian	33
1.4. Manfaat Penelitian	33
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN TEORI.....	35
2.1. Penelitian Terdahulu	35
2.2. Teori dan Konsep Kewirausahaan.....	53
2.3. Dimensi Sosiologi Sebagai Ciri Kewirausahaan Modern.....	70
2.4. Perspektif Bourdieu dalam Kewirausahaan	73
2.4.1. Teori Praktik Sosial Pierre Bourdieu untuk Memahami Kewirausahaan	76
2.4.1.1 Definisi Habitus.....	82
2.4.1.2. Proses Pembentukan Habitus.....	86
2.4.1.3. Habitus dan Tindakan Strategi.....	88
2.4.1.4. Arena.....	98
2.5. Kerangka Berpikir	105
BAB III METODE PENELITIAN.....	108
3.1. Jenis Penelitian.....	108
3.2. Penentuan Kasus Penelitian.....	109
3.3. Jenis dan Sumber Data	114
3.4. Instrumen Penelitian.....	116
3.5. Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian	116
3.6. Analisis Data	117
BAB IV KONDISI SOSIAL DAN PROFIL KELOMPOK WIRAUSAHA “H2 RIFAL”	124

4.1. Gambaran Demografi.....	125
4.2. Struktur Organisasi dan Sistem Kerja Anggota “H2 Rifal”	135
BAB V HABITUS DAN MODAL-MODAL YANG TERBENTUK DAN DIKEMBANGKAN OLEH KELOMPOK WIRAUSAHA “H2 RIFAL”	148
5.1. Trajectory Perjuangan anggota Kelompok Wirausaha H2 Rifal “H2 Rifal” dari Usaha Bermodal kecil hingga Menjadi Berskala Kecil-Menengah	151
5.1.1. Fase Merintis Kelompok Wirausaha “H2 Rifal”	152
5.1.1.1 Habitus Dan Modal-Modal Pada Fase Merintis Usaha	152
5.1.1.2. Pendiri Dan Pengembang Kelompok Wirausaha “H2 Rifal”	153
5.1.1.3. Habitus Anggota Kelompok Pada Fase Merintis Usaha	172
5.1.1.4. Habitus Primer Dan Sekunder Anggota Kelompok pada Masa Merintis Usaha	173
5.1.1.5. Modal-Modal Yang Dimiliki Oleh Masing-Masing Anggota.....	177
5.1.2. Fase Pengembangan Kelompok Wirausaha “H2 Rifal”.....	179
5.1.2.1 Pihak Eksternal dalam jaringan	182
5.1.2.2. Rekognisi Pihak Eksternal Tentang Habitus anggota “H2 Rifal”	209
5.1.2.3. Habitus Anggota Kelompok pada Fase pengembangan usaha	220
5.1.2.4. Habitus anggota Kelompok dalam jaringan Koperasi dan Dinas Pemdes Kab. Gorontalo	221
5.1.2.5. Modal-Modal Anggota Kelompok	226
5.1.2.6. Habitus Anggota kelompok dalam jaringan Dinas Sosial dan Bank Asparaga.	229
5.1.2.7. Modal-Modal Anggota Kelompok	233
5.1.2.8. Habitus Anggota kelompok dalam jaringan <i>Reseller</i>	235
5.1.2.9. Modal-modal Anggota Kelompok.....	239
5.1.2.10. Habitus Anggota kelompok dalam Jaringan Perbankan (Bank Danamon, Bank BTPN, dan Bank BNI).....	241
5.1.2.11. Modal-Modal Anggota Kelompok.....	244
5.1.2.12. Habitus Anggota Kelompok dalam jaringan Dinas Koperindag Provinsi Gorontalo dan Kabupaten Gorontalo Utara	246
5.1.2.13. Modal-modal Anggota Kelompok.....	248
5.1.2.14. Habitus Anggota Kelompok dalam jaringan UMKM Lokal.....	250
5.1.2.15. Modal-modal Anggota Kelompok	252
5.1.3. Rekognisi dan Legitimasi Habitus Anggota kelompok	253
BAB VI PRAKTIK SOSIAL KELOMPOK WIRAUSAHA “H2 RIFAL”	256
6.1. Arena Bisnis Kelompok Wirausaha H2 Rifal pada masa Merintis Usaha	258

6.2. Arena Bisnis Kelompok Wirausaha H2 Rifal Pada Masa Pengembangan Usaha	263
6.2.1. Interaksi Habitus dan Modal di Arena Kelompok Wirausaha H2 Rifal, Koperasi dan Dinas Pemdes Kabupaten Gorontalo	265
6.2.2. Interaksi Habitus dan Modal di Arena Kelompok Wirausaha H2 Rifal, Dinas Sosial dan Bank Asparaga.....	272
6.2.3. Interaksi Habitus dan Modal di Arena Kelompok Wirausaha H2 Rifal, dan pihak <i>Reseller</i>	277
6.2.4. Interaksi Habitus dan Modal di Arena Kelompok Wirausaha H2 Rifal dan Lembaga Perbankan (Bank Danamon, Bank BTPN dan Bank BNI).....	287
6.2.5. Interaksi Habitus dan Modal di Arena Kelompok Wirausaha H2 Rifal, Dinas Koperindag Provinsi dan Kabupaten Gorontalo Utara	293
6.2.6. Interaksi Habitus dan Modal di Arena Kelompok Wirausaha H2 Rifal dan pelaku UMKM Lokal.	298
BAB VII PENUTUP.....	303
7.1. Simpulan	303
7.2. Implikasi Teoritik.....	307
DAFTAR PUSTAKA	318

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir Praktik Sosial Kewirausahaann Kelompok Usaha “H2 Rifal” ...	106
Gambar 3. 1 Model Analisis Data Miles et al (2014).....	118
Gambar 4. 1 Pelabuhan Gentuma	126
Gambar 4. 2 Pulau Dokokayu.....	127
Gambar 4. 3 Gereja dan Masjid At-Taqwa di Desa Gentuma	134
Gambar 4. 4 Personil Anggota Kelompok “H2 Rifal 2022	137
 Gambar 5. 1 Alat Cetakan Kue Inovasi “H2 Rifal”	184
Gambar 5. 2 Anggota Bekerja Berkelompok	194
Gambar 5. 3 Struktur KUBE, 2013 & Piagam-Piagam Penghargaan	196
Gambar 5. 4 Masyarakat yang menggunakan fasilitas BNI di lokasi “H2 Rifal”	202
Gambar 5. 5 Kunjungan tim Bank BNI ke Lokasi “H2 Rifal”, 2017	204
Gambar 5. 6 Brosur BNI sebagai alat promosi produk H2 Rifal	204
Gambar 5. 7 Galeri kue dan jenis jajanan pasar unggulan “H2 Rifal”	206
Gambar 5. 8 Suasana Toko Bahan Kue.....	206
Gambar 5. 9 Piala Pemenang Terbaik Inovasi Kue Kering dan Piala Workshop Inovasi	208
Gambar 5. 10 Teknik topping kue coklat flakes dan kue Rambutan.....	215
Gambar 5. 11 Buku-buku bacaan yang mempengaruhi perilaku Hap.....	217
 Gambar 6. 1 Praktik Sosial Pada Fase Merintis Usaha Tahun 2003-2004.....	262
Gambar 6. 2 Praktik Sosial “H2 Rifal”, Koperasi dan Dinas Pemdes Kabupaten Goronta	271
Gambar 6. 3 Praktik Sosial “H2 Rifal”, Dinas Sosial dan Bank Asparaga	276
Gambar 6. 4 Praktik Sosial H2 Rifal dengan <i>Reseller</i>	286
Gambar 6. 5 Praktik Sosial “H2 Rifal” dengan Perbankan (Bank Danamon,.....	292
Gambar 6. 6 Praktik Sosial “H2 Rifal”, Dinas Koperindag Provinsi, dan Dinas Koperindag Kabupaten Gorontalo Utara.....	297
Gambar 6. 7 Praktik Sosial “H2 Rifal” dengan Pelaku UMKM Lokal	300
Gambar 7. 1 Pengembangan Teori Bourdieu	317

DAFTAR TABEL

Tabel 5. 1 Habitus Primer dan Sekunder Anggota Kelompok	176
Tabel 5. 2 Volume Modal Anggota “H2 Rifal” Pada Masa Merintis Usaha.....	179
Tabel 5. 3 Habitus Anggota Kelompok dalam Jaringan Koperasi dan Dinas Pemdes.....	225
Tabel 5. 4 Volume Modal Usaha “H2 Rifal” Pada Masa Pengembangan Usaha	228
Tabel 5. 5 Habitus Anggota Kelompok dalam Jaringan Dinas Sosial dan Bank Asparaga	232
Tabel 5. 6 Volume Modal Usaha “H2 Rifal” Pada Masa Pengembangan Usaha	234
Tabel 5. 7 Habitus Anggota Kelompok dalam Jaringan <i>Reseller</i>	238
Tabel 5. 8 Volume Modal Usaha “H2 Rifal” Pada Masa Pengembangan Usaha	240
Tabel 5. 9 Habitus Anggota Kelompok dalam Jaringan Perbankan (Bank Danamon, Bank BTPN, dan Bank BNI).....	243
Tabel 5. 10 Volume Modal Usaha “H2 Rifal” Pada Masa Pengembangan Usaha	245
Tabel 5. 11 Habitus Anggota Kelompok dalam Jaringan Dinas Koperindag Provinsi dan Kabupaten Gorontalo.....	248
Tabel 5. 12 Volume Modal Usaha “H2 Rifal” Pada Masa Pengembangan Usaha	249
Tabel 5. 13 Habitus Anggota Kelompok dalam jaringan UMKM Lokal.....	252
Tabel 5. 14 Volume Modal Usaha “H2 Rifal” dalam jaringan UMKM Lokal	252
Tabel 5. 15 Rekognisi Pihak Eksternal dan Habitus Anggota Kelompok.....	255

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi dan menjelaskan praktik sosial kewirausahaan dalam perspektif Pierre Bourdieu, yang menitikberatkan pada proses keberhasilan kelompok wirausaha H2Rifal. Keberhasilan tersebut diidentifikasi melalui dua fase yaitu pembentukan dan pengembangan usaha. Pencapaian itu hasil dari praktik sosial para anggota kelompok dalam mendayagunakan habitus dan modal-modal di arena kewirausahaan yang dijalaninya.

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Adapun teknik pengambilan data dilakukan secara *purposive*, dengan subyek penelitian adalah 5 informan kunci anggota kelompok yang terdiri dari seorang ketua dan 4 orang anggota inti, serta 8 informan pendukung yang terdiri dari pihak pemerintah daerah, perbankan, koperasi, para *reseller*, pelaku usaha lokal yang pernah menjadi anggota kelompok H2 Rifal dan anggota komunitas pelaku UMKM Lokal.

Penelitian ini menemukan bahwa: Pertama pada fase merintis usaha, habitus primer dan sekunder dari anggota kelompok berperan dalam membangun dan mengembangkan usaha “H2 Rifal”. Masih pada fase merintis usaha, modal produksi tidak dalam bentuk modal ekonomi, melainkan modal budaya dan modal sosial. Kedua, pada fase pengembangan usaha teridentifikasi pengembangan habitus sekunder yang berupa habitus religi. Habitus religi ini mempengaruhi cara anggota kelompok dalam menjalankan bisnis dengan mengedepankan konteks humanis, dan hal itu berdampak pada akumulasi modal ekonomi. Pada fase pengembangan usaha ini anggota kelompok dapat mengakumulasi modal sosial (jaringan internal dan eksternal), modal budaya (pengalaman dan modal keyakinan), modal ekonomi dan modal simbolik (keunikan dan pengakuan). Dalam proses akumulasi modal tersebut, kelompok H2 Rifal berinteraksi dengan koperasi, pemerintah, pihak bank, para reseller dan pelaku usaha UMKM. Kebaruan dari studi ini adalah (1). habitus religi yang berbasis pada nilai keyakinan agama berupa kebajikan yaitu saling tolong menolong dan memberi sedekah (*charity*) dari profit usaha. Keyakinan ini menjadi elemen baru dalam modal budaya, selain modal sosial (2) Elemen modal sosial yang belum dikemukakan oleh Bourdieu secara detail, antara lain: *trust* dan tanggung jawab sosial, (3). Penguasaan modal-modal tidak menimbulkan konsep dominasi, hal ini berbeda dengan pernyataan Bourdieu, bahwa kelompok yang menguasai modal cenderung mendominasi.

Kata Kunci: *praktek sosial, kewirausahaan, habitus, modal, arena*

ABSTRACT

This study aims to explore and explain the practice of social entrepreneurship in the perspective of Pierre Bourdieu, who focuses on the successful process of the H2Rifal entrepreneurial group. This success is identified through two phases, namely business establishment and development. This achievement is the result of the social practice of group members in utilizing their habitus and capital in the entrepreneurial arena they live in.

The research method used is qualitative with a case study approach. The data collection technique was carried out purposively, with the research subjects being 5 key informant group members consisting of a chairman and 4 core members, as well as 8 supporting informants consisting of local government, banking, cooperatives, resellers, local business actors who was a member of the H2Rifal group and a member of the Local SMEs community.

This study found that: First, in the phase of starting a business, the primary and secondary habitus of group members played a role in building and developing the "H2 Rifal" business. Still in the phase of starting a business, production capital is not in the form of economic capital, but cultural capital and social capital. Second, during the business development phase, secondary habitus development in the form of religious habitus was identified. This religious habitus influences the way group members do business by prioritizing a humanist context, and this has an impact on the accumulation of economic capital. In this business development phase, group members can accumulate social capital (internal and external networks), cultural capital (experience and belief capital), economic capital and symbolic capital (uniqueness and recognition). In the process of capital accumulation, Rifal's H2 group interacted with cooperatives, the government, banks, resellers and MSME business actors. The novelty of this study is (1). religious habitus based on religious belief values in the form of virtues, namely helping each other and giving alms (charity) from business profits. This belief is a new element in cultural capital, apart from social capital (2) Elements of social capital that Bourdieu has not put forward in detail, including: trust and social responsibility, (3). Mastery of capital does not give rise to the concept of domination, this is different from Bourdieu's statement, that groups that control capital tend to dominate.

Keywords: *social practice, entrepreneurship, habitus, capital, arena*