

HOME-BASED ENTREPRENEURS DI PERUMAHAN NGASEM YOGYAKARTA

Nafisa Amira¹, Hastuti Saptorini², Mu'zizah Rizka Wulan Ghanni³

¹Jurusan Arsitektur, Universitas Islam Indonesia

¹Surel: 22512097@students.uui.ac.id

ABSTRAK: Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran *home-based entrepreneurs* di Perumahan Ngasem, Yogyakarta, yang menggunakan ruang di dalam rumah untuk menjalankan berbagai jenis usaha, seperti kuliner, tekstil, dan layanan pulsa. Pasar Ngasem sebagai pusat perdagangan lokal memberikan kontribusi signifikan terhadap kegiatan ekonomi di sekitar perumahan, dengan penduduk yang memanfaatkan rumah mereka untuk berwirausaha. Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan pengumpulan data melalui wawancara, observasi partisipatif, dan survei lapangan. Responden dipilih secara purposive sampling, yaitu pengusaha yang telah beroperasi setidaknya satu tahun. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha rumahan ini tidak hanya memberikan sumber pendapatan bagi masyarakat setempat, tetapi juga memperkuat ikatan komunitas dan mendukung dinamika sosial. Tiga jenis usaha yang ditemukan, yaitu warung nasi uduk, toko batik, dan counter pulsa, memanfaatkan ruang terbatas dengan pengaturan yang efisien. Penelitian ini mengindikasikan bahwa *home-based entrepreneurs* di Perumahan Ngasem memainkan peran penting dalam proses *placemaking*, yang berkontribusi pada penataan ruang serta interaksi sosial dan ekonomi masyarakat.

Kata Kunci: *home-based entrepreneurs*, rumah, usaha

PENDAHULUAN

Pasar Ngasem merupakan pusat perdagangan yang penuh akan tradisi kuliner lokal. Penduduk di sekitar pasar memanfaatkan ruang di rumah mereka untuk berjualan makanan, baik untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari maupun sebagai sumber pendapatan tambahan. Hal ini tidak hanya memenuhi kebutuhan makanan bagi masyarakat setempat, tetapi juga memberikan pengalaman kuliner yang unik bagi para pengunjung pasar. Para penjual makanan inilah yang menerapkan pendekatan *home-based entrepreneurs*.

Menurut J. B Say (1803), *Home-based entrepreneurs* merupakan usaha yang dirintis dari rumah atau tempat tinggal. *Home-based entrepreneurs* memiliki fleksibilitas lebih dalam mengelola waktu dan biaya operasional yang lebih rendah dibandingkan dengan bisnis yang berlokasi di tempat fisik. Serta dapat berinovasi dan beradaptasi dengan cepat terhadap kebutuhan konsumen tetapi tetap menjaga keseimbangan antara kehidupan pribadi dan profesional.

Peran wirausaha rumahan di Perumahan Ngasem ini menunjukkan adanya interaksi antara keterlibatan masyarakat dan penataan ruang. Melalui sudut pandang wirausaha rumahan, mereka yang menjalankan bisnis dari tempat tinggal atau menyewa tempat di sekitar pasar berfungsi sebagai titik fokus untuk kegiatan ekonomi dan ikatan komunitas. Dalam konteks Perumahan Ngasem, penataan ruang melibatkan rumah-rumah dan sekitarnya menjadi pusat kegiatan yang mendukung interaksi sosial dan kegiatan ekonomi. Penduduk setempat terlibat dalam berbagai perdagangan, dari menjual kerajinan tradisional hingga kuliner langsung dari rumah mereka. Hal ini tidak hanya memberi mereka sumber pendapatan tetapi juga meningkatkan ikatan komunitas. Komunitas lokal memainkan peran penting dalam mendukung bisnis rumahan.

KAJIAN PUSTAKA

Menurut Silas (1993), *Home-based entrepreneurs* (HBE) mewadahi aktivitas usaha dan aktivitas rumah tangga. Penggunaan fungsi usaha dan fungsi hunian pada HBE memiliki proporsi yang berbeda-beda. Adapun proporsi yang dimaksud antara lain sebagai berikut :

1. Tipe Campuran: tipe ini didominasi oleh fungsi hunian. Aktivitas hunian dan aktivitas usaha belum memiliki batasan yang jelas. Akan tetapi fleksibilitas aktivitas usaha masih terwadahi dengan baik. Pada umumnya, tipe ini masuk dalam kategori usaha kecil yang masih merintis.
2. Tipe Berimbang: tipe ini mulai mempertegas batasan yang jelas antara fungsi hunian dan fungsi usaha. Kebanyakan tipe ini adalah bagian dari usaha kecil/menengah yang mulai berkembang.
3. Tipe Terpisah: fungsi usaha mendominasi tipe ini. Biasanya aktivitas usaha diletakkan terpisah dengan aktivitas hunian. Pemilik mulai melibatkan orang luar rumah dalam proses produksi, karena jenis usaha tergolong besar.

Menurut Mason (2011), *Home-based entrepreneurs* diidentifikasi sebagai setiap badan usaha yang bergerak dalam penjualan produk atau layanan ke pasar yang dioperasikan oleh wiraswasta, dengan atau tanpa karyawan, yang menggunakan properti tempat tinggal sebagai basis operasinya. Sedangkan menurut Editor. S (2019), *Home-based entrepreneurs* adalah jenis bisnis yang lokasinya bertempat di rumah pemilik bisnis. Dalam hal ini sang pemilik bisnis tidak perlu menyewa tempat lain untuk dijadikan lokasi bisnis, bahkan pemilik bisnis juga tidak harus memiliki properti tertentu. Namun, pemilik bisnis harus tetap menjalankan bisnis dari tempat yang sama dengan tempat tinggal mereka, sehingga bisnis tersebut dapat dikategorikan sebagai *Home-based entrepreneurs*. *Home-based entrepreneurs* merupakan suatu peluang usaha yang mulai bermunculan saat ini. Munculnya bisnis rumahan ini disebabkan oleh semakin sempitnya lapangan kerja yang tersedia.

Menurut Moh. Idil Ghufro dan Inas Fahmiah (2019), secara bahasa *home* adalah rumah, tempat untuk menetap, atau kampung halaman dan industri sendiri ialah kerajinan atau produk yang dijual dari usaha yang dilakukan. Lebih ringkasnya *home industry* adalah usaha pribadi yang dilakukan di rumah untuk menghasilkan barang baru. Selain itu dikenal dengan perusahaan yang kecil karena kegiatannya berpusat di rumah atau usaha rumah tangga karena dikelola oleh keluarga, serta memiliki tujuan untuk mendapatkan laba sebagai cerminan dari pertumbuhan di hartanya.

Menurut Diana dan Nor Laila (2020), kegiatan *home industry* saat ini merupakan kegiatan wirausaha yang paling banyak diminati terutama pada masa pandemi Covid-19 saat ini. Kegiatan ini banyak diminati oleh kalangan masyarakat terutama di kalangan ibu-ibu rumah tangga dengan berbagai alasan, mulai dari tidak memerlukan modal yang besar, implementasi dari hobi atau kegemaran, dan ternyata bisa menambah penghasilan dan membantu perekonomian keluarga. Hal lain yang membuat masyarakat tertarik adalah kegiatan usaha ini masih bisa dilakukan di rumah karena jenis kegiatan ekonomi dipusatkan di rumah tanpa meninggalkan kewajiban sebagai seorang ibu selain usaha ini bisa dijalankan oleh anggota keluarga yang berdomisili di tempat tinggalnya atau memiliki hubungan keluarga terdekat dengan mengajak beberapa orang tetangga yang dirasa.

METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian berada di Perumahan Ngasem yang terletak di Jalan Polowijan, Kec. Kraton, Kota Yogyakarta. Dalam konteks kota, lokasi ini memiliki nilai strategis karena merupakan pusat aktivitas ekonomi dan sosial, di mana berbagai produk lokal ditawarkan. Untuk lebih jelas mengenai *zoning* lokasi area *Home-Based Entrepreneurs* di Perumahan Ngasem Yogyakarta ini dapat dilihat pada gambar di bawah ini (*Gambar 1*).



Gambar 1 Zoning area sekitar Pasar Ngasem Yogyakarta
Sumber: Penulis, 2024

Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif, dengan pengumpulan data melalui wawancara dan observasi partisipatif terhadap pengusaha berbasis rumah. Untuk menentukan responden, teknik sampling yang digunakan adalah *purposive sampling*, di mana pengusaha yang terpilih memiliki pengalaman relevan dan beroperasi di area tersebut selama minimal satu tahun. Teknik pengumpulan data yang dilakukan:

a. Survei Lapangan

Melakukan observasi ke tiga rumah di perumahan Ngasem secara langsung. Cara pengamatan langsung berupa foto dan sketsa. Pengumpulan data eksisting site untuk melihat aktivitas dan pengelompokkan data yang ada. Data yang dikumpulkan berupa pengamatan langsung kelapangan serta foto lokasi keadaan *site*.

b. Wawancara

Metode yang berinteraksi secara langsung dengan cara menanyakan sebuah pertanyaan kepada masyarakat di Perumahan Ngasem. Wawancara ini bersifat semi-terstruktur, dimana terdapat daftar pertanyaan, tetapi penulis tetap dapat mengeksplorasi topik lain yang muncul selama percakapan. Dengan wawancara mendalam, penulis bisa mendapatkan data yang lebih kaya dan komprehensif tentang berbagai dimensi yang terkait dengan *Home-based entrepreneurs* di Perumahan Ngasem Yogyakarta.

c. Observasi Partisipatif

Metode yang mengamati secara langsung tentang kegiatan jual-beli yang bertempat di Perumahan Ngasem. Dalam hal ini, penulis mengamati kegiatan sehari-hari yang berada di Perumahan Ngasem tersebut, sehingga dapat mengetahui secara langsung bentuk *home-based entrepreneurs* dan kelompok usaha yang ada di sekitar Pasar Ngasem Yogyakarta.

d. Teknik Sampling

Purposive cluster sampling adalah teknik pengambilan sampel dimana penulis memilih responden berdasarkan kriteria tertentu, yang relevan dengan penelitian. Kriteria tersebut meliputi tingkat keramaian di Perumahan Ngasem dan ragam komoditas yang ada di Perumahan Ngasem. *Purposive* berupa rumah yang telah mengalami transformasi untuk aktivitas ekonomi.

Tabel 9 Parameter Penelitian

Variabel	Parameter	Cara Pengumpulan	Cara Analisis	Keterangan	Indikator
HBE	Letak	a. Observasi	a. Mapping b. Deskripsi	Dimana letak terhadap rumah	Peraturan Daerah Kota Yogyakarta No. 8 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Perdagangan yang mengatur mekanisme perizinan perdagangan di daerah tersebut.
	Komoditas	a. Observasi b. Memotret	a. Deskripsi b. Kategorisasi c. Rata-rata hitung	Ragam komoditas (usaha kelontong, kerajinan, dll)	Peraturan Daerah Kota Yogyakarta No. 2 Tahun 2011 tentang Rencana Tata Ruang Wilayah Kota Yogyakarta mengatur zonasi penggunaan lahan.
	Luas	a. Observasi b. Mengukur	a. Mapping b. Mengukur Area	Luas tempat yang digunakan sebagai tempat HBE berlangsung	SNI 03-1746-2000 tentang Tata Letak dan Bangunan Gedung: SNI ini memberikan pedoman tentang bagaimana tata letak bangunan dapat dipadukan dengan fungsi komersial seperti usaha berbasis rumah.
	Media Jual (Furniture)	a. Observasi b. Mengukur	a. Mapping b. Deskripsi c. Rata-rata hitung	Perlengkapan yang digunakan	SNI 03-2805-2005 tentang Tata Cara Perencanaan Bangunan Rumah Tinggal: SNI ini mengatur perencanaan bangunan rumah tinggal, termasuk kemungkinan penggunaan peralatan atau media usaha yang terkait dengan perlengkapan usaha di dalam rumah.

Sumber: Penulis, 2024

DATA DAN PEMBAHASAN

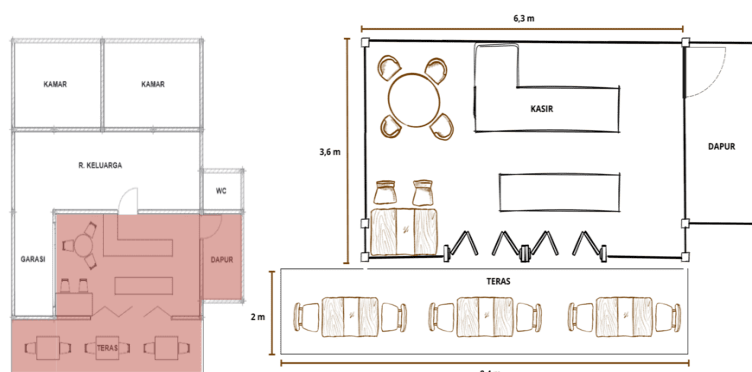
Home-based entrepreneurs di Perumahan Ngasem memiliki peran yang signifikan baik bagi kota Yogyakarta maupun masyarakatnya. Letak perumahan Ngasem yang berada di tengah komunitas padat memberikan keunggulan pasar yang stabil bagi pelaku usaha. Usaha ini dijalankan oleh penduduk setempat dengan memanfaatkan ruang di rumah mereka untuk berbagai aktivitas ekonomi. Penduduk lokal sering menjadi pelanggan utama, sementara aksesibilitas mendukung kedatangan pembeli dari luar wilayah. Melalui *home-based entrepreneurs* ini, masyarakat memanfaatkannya dalam berbagai bentuk aktivitas untuk memenuhi kebutuhan manusia pada umumnya dan membangun ukhuwah komunitas kota, khususnya terbangun hubungan harmonis antar warga. Fenomena inilah yang mengindikasikan *placemaking*. *Home-based entrepreneurs* yang ada di Perumahan Ngasem Yogyakarta dapat dikelompokkan berdasarkan jenis komoditasnya, yang terbagi dalam beberapa kategori bisnis rumahan, yaitu:

- a. Rumah sebagai Warung (Nasi Uduk AJEB)



Gambar 2 Lokasi terhadap rumah

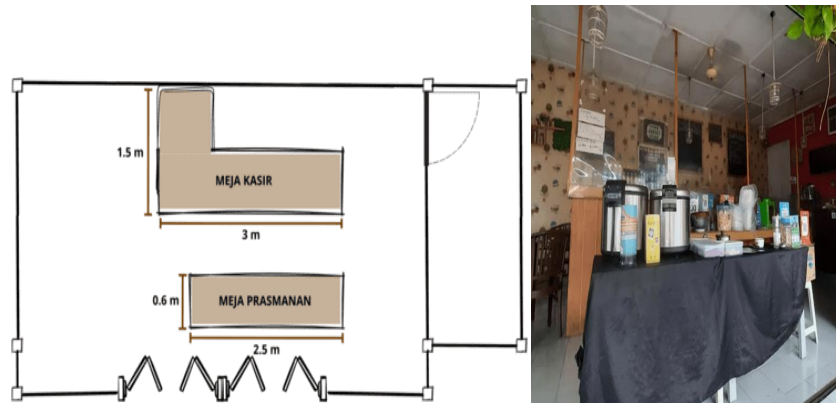
Sumber: Penulis, 2024



Gambar 3 Mapping Warung Nasi Uduk AJEB

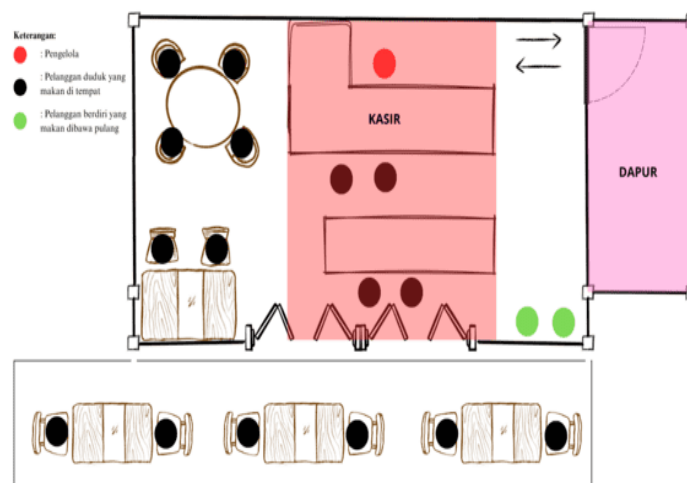
Sumber: Penulis, 2024

Warung Nasi Uduk AJEB memanfaatkan ruang tamu dan teras rumah yang memiliki luas 39,48 m² untuk menjalankan bisnisnya. Penggunaan ruang terbatas ini menciptakan suasana yang nyaman dan intim bagi pelanggan, serta memungkinkan pengusaha untuk tetap dekat dengan lingkungan sekitar. Teras digunakan untuk menyajikan makanan langsung kepada pelanggan, sementara ruang tamu digunakan untuk persiapan makanan dan tempat duduk. Pemanfaatan area rumah ini membuat usaha tetap efisien dan fungsional.



Gambar 4 Mapping media jual
Sumber: Penulis, 2024

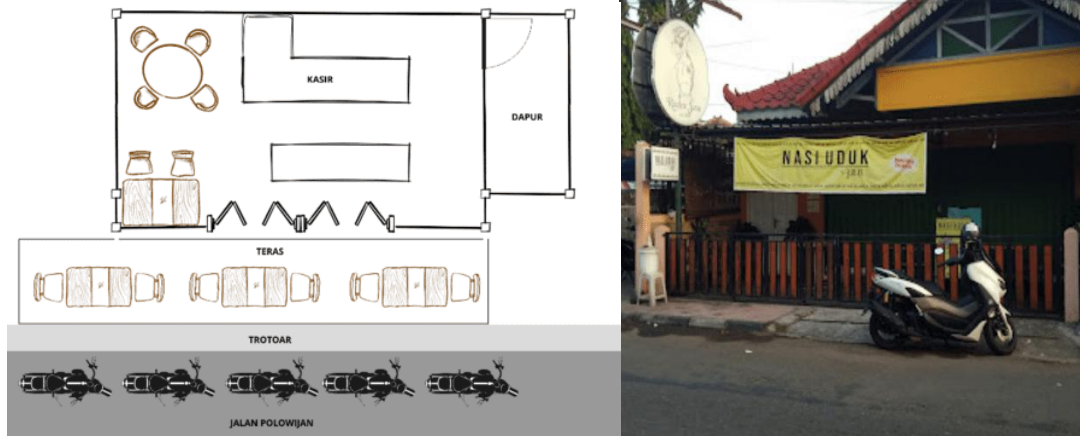
Dalam menjalankan *home-based entrepreneurs*, berbagai peralatan dan *furniture* sangat mendukung kelancaran aktivitas bisnis. Salah satunya adalah meja yang berfungsi sebagai media jual. Dalam konteks ini, ada dua jenis meja yang digunakan. Pertama, meja kasir, yang berfungsi sebagai tempat untuk melakukan transaksi dengan pelanggan. Kedua, meja prasmanan (*buffet*), meja ini digunakan untuk menyajikan berbagai jenis hidangan, memungkinkan pelanggan untuk memilih dan mengambil makanan sesuai dengan keinginan mereka. Kedua meja ini memiliki peran penting dalam mendukung operasional *home-based entrepreneurs*, baik untuk transaksi maupun untuk menyajikan produk atau layanan mereka kepada konsumen.



Gambar 5 Mapping aktivitas
Sumber: Penulis, 2024

Area *home-based entrepreneurs* ini memiliki luas 10,8 m², yang ditandai dengan warna merah pada gambar. Dapur yang mendukung kegiatan usaha ini diberi warna merah muda (*pink*). Aktivitas yang terjadi dimulai dengan pelanggan yang memilih tempat duduk di

ruang tamu (*indoor*) atau teras (*outdoor*), lalu memesan makanan dan mengambil nasi dari meja prasmanan di depan kasir.



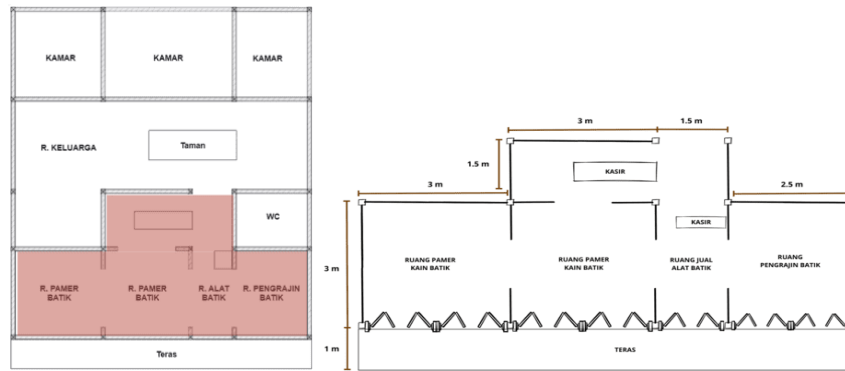
Gambar 6 Mapping area parkir
Sumber: Penulis, 2024

Pengusaha Nasi Uduk AJEB yang menjalankan usaha dari rumah (*home-based entrepreneurs*) ini memberikan dampak langsung terhadap kondisi lingkungan di sekitar tempat tinggalnya, khususnya di Perumahan Ngasem. Aktivitas bisnis yang berlangsung di rumah tersebut memanfaatkan area pinggir jalan untuk kebutuhan parkir kendaraan, baik itu sepeda, motor, becak, becak motor, maupun mobil. Keberadaan kendaraan-kendaraan tersebut di area publik bisa mempengaruhi kelancaran lalu lintas dan kenyamanan penghuni sekitar, karena jalan raya yang biasanya digunakan untuk kendaraan umum atau aktivitas lain menjadi terganggu dengan parkir yang tidak teratur. Dengan memanfaatkan ruang publik untuk parkir, pengusaha ini turut berperan dalam mengubah dinamika penggunaan ruang di lingkungan perumahan, yang tentunya perlu pengaturan agar tidak mengganggu kenyamanan warga lainnya.

b. Rumah sebagai Toko Tekstil (Batik Darmo)



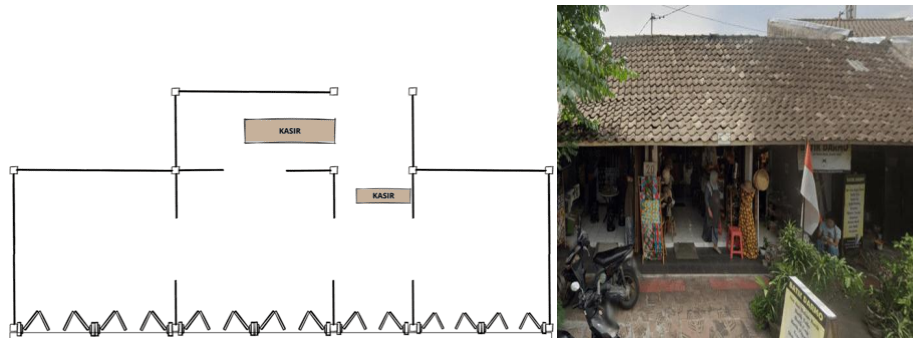
Gambar 7 Lokasi terhadap rumah
Sumber: Penulis, 2024



Gambar 8 Mapping Toko Batik Darmo

Sumber: Penulis, 2024

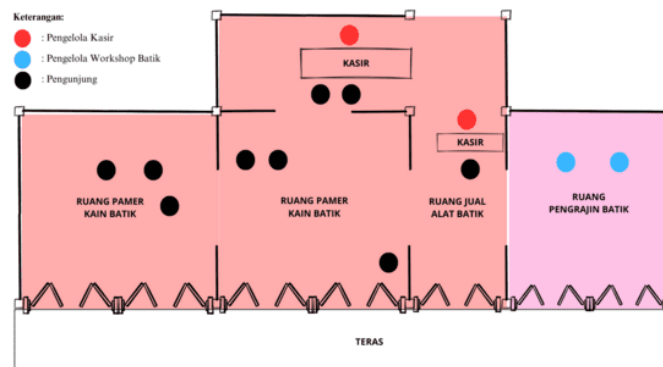
Toko Batik Darmo memanfaatkan area ruang tamu dan teras rumah seluas 46,75 m² untuk menjalankan usaha, mengintegrasikan kegiatan bisnis dengan ruang pribadi. Konsep *home-based entrepreneurs* ini memungkinkan pemilik usaha untuk menampilkan produk batik dan melayani pelanggan di area terbatas, mengoptimalkan penggunaan ruang rumah tanpa memerlukan fasilitas tambahan di luar rumah.



Gambar 9 Mapping media jual

Sumber: Penulis, 2024

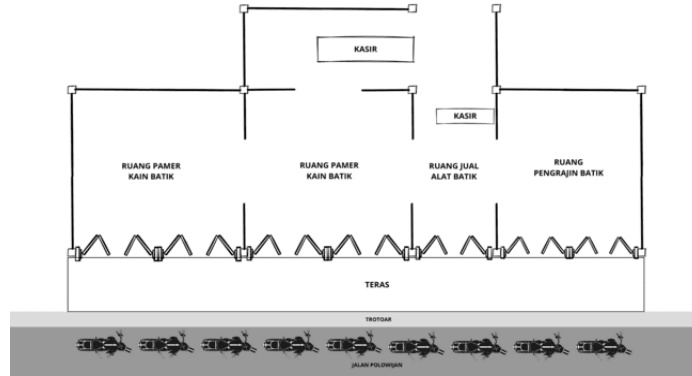
Di toko Batik DARMO, media jual yang digunakan untuk mendukung *home-based entrepreneurs* berupa dua jenis meja, yaitu meja *display* dan meja kasir. Meja *display* digunakan untuk menampilkan berbagai koleksi batik yang dijual, sehingga pelanggan dapat dengan mudah melihat dan memilih produk yang mereka inginkan. Meja ini juga berfungsi sebagai area untuk memajang barang-barang baru atau produk unggulan yang ingin menarik perhatian pembeli. Sementara itu, meja kasir digunakan untuk proses transaksi, tempat pelanggan melakukan pembayaran setelah memilih batik yang dibeli.



Gambar 10 Mapping aktivitas

Sumber: Penulis, 2024

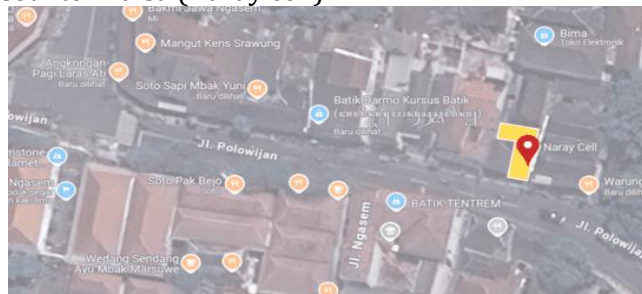
Area *home-based entrepreneurs* ini memiliki luas 29,25 m², ditandai dengan warna merah, dan didukung oleh area pengrajin batik seluas 7,5 m² yang ditandai dengan warna merah muda. Aktivitas dimulai dengan pengunjung yang melihat kain batik di ruang pameran atau menyaksikan proses pembuatan batik di ruang pengrajin. Aktivitas diakhiri dengan transaksi di meja kasir yang terletak di bagian dalam ruang.



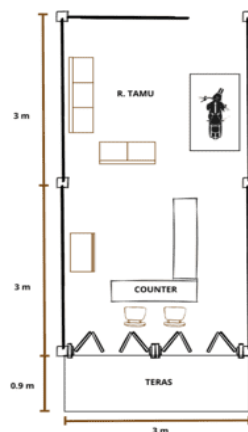
Gambar 11 Mapping area parkir
Sumber: Penulis, 2024

Toko Batik Darmo yang beroperasi di rumah memberikan dampak langsung pada lingkungan sekitar Perumahan Ngasem, terutama pada lalu lintas. Aktivitas bisnis yang menggunakan area pinggir jalan untuk parkir kendaraan (seperti sepeda, motor, becak, dan mobil) mengganggu kelancaran lalu lintas dan kenyamanan penghuni sekitar. Terlebih, lokasi yang dekat dengan pertigaan menuju Pasar Ngasem menyebabkan parkir yang tidak tertata menghambat jalannya kendaraan umum.

c. Rumah sebagai *Counter Pulsa* (Naray cell)

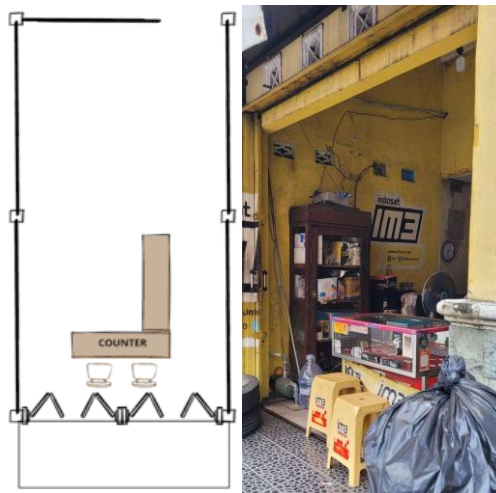


Gambar 12 Lokasi terhadap rumah
Sumber: Penulis, 2024



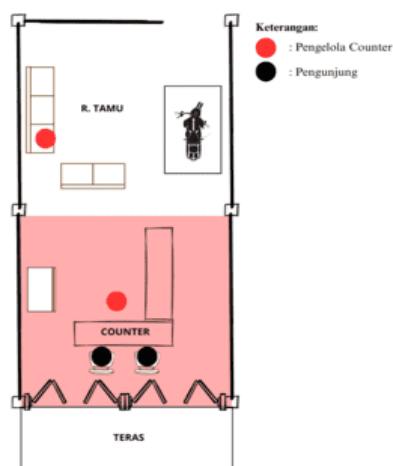
Gambar 13 Mapping Counter Pulsa Naray Cell
Sumber: Penulis, 2024

Toko *Counter* Pulsa Naray Cell memanfaatkan 9 m² dari ruang tamu seluas 18 m² untuk bisnisnya, sementara sisa ruang tetap digunakan untuk keperluan pribadi dan menerima tamu. Dengan penataan yang optimal, ruang tamu tetap berfungsi sebagai tempat sosial, seperti menerima tamu atau berkumpul dengan keluarga, tanpa mengorbankan kenyamanan atau fungsi utamanya. Ini menunjukkan fleksibilitas dalam memanfaatkan ruang rumah untuk mendukung usaha tanpa menghilangkan fungsi sosial.



Gambar 14 Mapping media jual
Sumber: Penulis, 2024

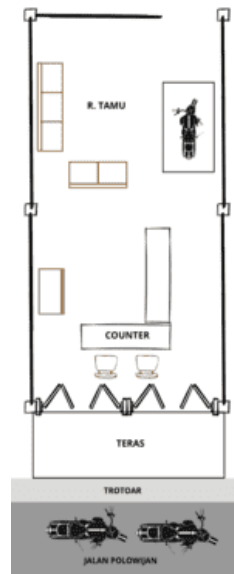
Di toko jual pulsa Naray Cell, media jual yang digunakan untuk mendukung pengusaha berbasis rumah berupa meja counter untuk tampilan produk. Meja *counter* ini berfungsi sebagai tempat untuk menampilkan produk atau layanan yang dijual, seperti pulsa dan paket data, serta sebagai ruang untuk berinteraksi dengan pelanggan. Dengan desain yang sederhana namun efektif, meja counter ini membantu menciptakan suasana yang efisien dan mudah diakses bagi pelanggan, sekaligus mendukung kelancaran operasional usaha rumahan tersebut.



Gambar 15 Mapping aktivitas di *Counter* Pulsa Naray Cell
Sumber: Penulis, 2024

Area home-based entrepreneurs ini memiliki luas 19,09 m², yang ditandai dengan warna merah. Aktivitas di area ini dimulai ketika pengunjung datang dengan tujuan untuk membeli pulsa, kemudian dilanjutkan dengan proses transaksi yang melibatkan pemilihan produk, pembayaran, dan pemberian layanan sesuai dengan permintaan pelanggan. Selama proses ini, pemilik usaha juga dapat memberikan informasi tambahan mengenai layanan lain yang

tersedia, seperti paket data atau produk terkait lainnya, sehingga menciptakan interaksi yang efisien antara pengusaha dan pelanggan dalam ruang yang terbatas namun fungsional.



Gambar 16 Mapping area parkir
Sumber: Penulis, 2024

Toko Naray Cell yang beroperasi di rumah memberikan dampak langsung pada lingkungan sekitar Perumahan Ngasem, terutama terkait dengan aktivitas bisnis yang berlangsung di area tersebut. Salah satu dampaknya adalah penggunaan area pinggir jalan sebagai tempat parkir kendaraan, yang dapat memengaruhi kelancaran lalu lintas di sekitar lingkungan perumahan.

KESIMPULAN

Banyak warga di kawasan ini memilih untuk menjalankan *home-based entrepreneurs* karena berbagai alasan praktis. Keberadaan pasar lokal yang sudah dikenal serta biaya operasional yang lebih rendah menjadi faktor utama yang mendorong mereka untuk memulai bisnis di rumah. Usaha yang dijalankan oleh para pengusaha perumahan di Perumahan Ngasem cukup beragam, mulai dari usaha kuliner, produk kerajinan, jual pulsa, toko kelontong, hingga jasa *laundry*. Meskipun pengusaha *home-based entrepreneurs* memanfaatkan ruang publik di sekitar perumahan sebagai bagian dari operasional usaha, aktivitas bisnis yang berlangsung di area tersebut bisa menambah keramaian (*placemaking*), terutama jika melibatkan pengantaran barang atau pelanggan yang datang secara langsung.

Kehadiran *home-based entrepreneurs* ini menciptakan lapangan pekerjaan baru bagi warga setempat, baik sebagai pemilik usaha maupun tenaga kerja yang membantu dalam operasional sehari-hari. Selain itu, usaha perumahan ini juga memperkuat ikatan sosial antar warga, karena mereka saling mendukung dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari melalui transaksi yang terjadi di lingkungan sekitar Perumahan Ngasem. Dengan adanya keberagaman usaha, Perumahan Ngasem pun menjadi lebih dinamis, karena warga memiliki lebih banyak pilihan produk dan layanan tanpa perlu pergi jauh.

DAFTAR PUSTAKA

Aida Fatrisia. (2013). Analisis Pengaruh Karakteristik Perusahaan, Perilaku Entrepreneur, dan Hubungan dengan Bank Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Pada Industri Usaha Kecil Menengah Batik Kota Pekalongan). *Jurnal Bisnis Strategi* Vol. 22 No. 1.

- Alonso, A. D., Bressan, A., O'Shea, M., & Krajsic, V. (2014). Journal of Small Business and Enterprise Development. *Exporting wine in complex times: a study among small and medium wineries*, 21(2), 345-364.
- Anggraini, R. (2022). Jurnal Ekonomi dan Bisnis. *Dampak Komunitas Lokal terhadap Home-Based Entrepreneurship di Yogyakarta*.
- Benzing, C., Chu, H., & Callanan, G. (2005). Journal of Developmental Entrepreneurship. *Regional comparison of the motivation and problems of Vietnamese entrepreneurs*, (10), 3-27. 10.1142/S1084946705000033
- Chu, H. M., Orhan, K., Zhu, X., Gok, Y. (2011). Journal of Chinese Entrepreneurship. *Chinese entrepreneurs' motivations, success factors, problems, and business-related stress*, 3(2), 84-111. 10.1108/17561391111144546
- Daniel, E., & Owen, R. (2022). Jurnal Budaya Wirausaha. *Wirausaha Berbasis Rumah: Menggabungkan Pengaruh Pribadi, Rumah Tangga dan Pekerjaan*.
- Diana, & Nor, L. (2020). *Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Makanan Sebagai Peluang Pendapatan di masa Pandemi Covid 19*.
- Dinsi, Valentino. (2013). *Bisnis Rumahan Bermodal Cekat, Omzet Miliaran*. Jakarta: Elex Media Komputindo
- Editor, S. (2019). *Usaha Rumahan: Definisi, Kelebihan, dan Kekurangan, serta Hal yang Perlu Disiapkan*. <https://online.studilmu.com/blogs/details/usaha-rumahan-definisi-kelebihan-dan-kekurangan-serta-hal-yang-perlu-disiapkan>
- Fatoki, O. (2014). Journal of Social Sciences. *Factors motivating young South African women to become entrepreneurs in the Mediterranean*, 5(16). 10.5901/Mjss.2014.V5n16p184
- Ghufron, M. I., & Fahmiah, I. (2019). Amwaluna: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah. *Konsep Waralaba Perspektif Ekonomi Islam*, vol. 3(No. 1), 133.
- Hartono S., & Amijaya S. Y., (2023). Jurnal Seminar Architecture Research and Technology. *Identifikasi Adaptasi Ruang pada Kelompok Tani Jambu Suryatmajan menggunakan Teori HBEs dan Adaptable Space*.
- Islam, S. (2012). Journal of Research in International Business Management. *Pull and push factors towards small entrepreneurship development in Bangladesh*, 2(3), 65-72. <http://www.interestjournals.org>
- Kristiyani W. D., & Damanik I. I., (2023). Jurnal Seminar Architecture Research and Technology. *Proses Terjadinya Adaptasi Ruang di Rumah Tinggal yang Mengubah Fungsi Ruang Rumah Menjadi Ruang Usaha di Jogokaryan, Kota Yogyakarta*.
- Mardatila, A. (2012). *Peran Wanita Dalam Pengembangan Usaha Kecil Rumah Tangga Untuk Meningkatkan Pendapatan Keluarga*, 5(No. 2), 207-15.
- Maritz, A. (2004). International Journal of Entrepreneurship and Small Business. *New Zealand Necessity Entrepreneurs*, 1(4), 255-64. 10.1504/IJESB.2004.005655
- Papulová, Z., & Papula, J. (2015). Entrepreneurship in the Eyes of the Young Generation. *Procedia Economics and Finance*, 34, 514-520. [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(15\)01662-7](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(15)01662-7).
- Ridley, R. (2008). International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research. *Social enterprise as a socially rational business*, 14(5), 291-312.
- Sa'ban, & Ma'ruf, Z. (2010). Juariyah Jurnal Ekonomi dan Pendidikan. journal.uny.ac.id. *Wirausaha Berbasis Rumah Tangga*, 12(1), 91.

Yushuai, W., Yang, N, & Changping, W,. (2014). Journal of Applied Sciences. *An analysis of factors which influence entrepreneurial motivation focused on entrepreneurs in Jiang Xi Province in China*, 14(8), 767-775.