“Mahasiswa Berwirausaha : Latar Belakang, Karakter dan Proses Menciptakan Usaha”

SKRIPSI



Oleh:

Nama : Akhmad Syarif Hidayat

Nomor Mahasiswa : 13311519

Jurusan : Manajemen

Bidang Konsentrasi : Sumber Daya Manusia

PRODI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2018

“MAHASISWA BERWIRAUSAHA : LATAR BELAKANG, KARAKTER DAN PROSES MENCIPTAKAN USAHA”

SKRIPSI

Ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar Sarjana Strata-1 di Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia

Ditulis oleh:

Nama	**: Akhmad Syarif Hidayat**
Nomor Mahasiswa	**: 13311519**
Jurusan	**: Manajemen**
Bidang Konsentrasi	**: Sumber Daya Manusia**

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS EKONOMI

YOGYAKARTA

2018

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

"Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku".

Yogyakarta, Maret 2018

Penulis,



Akhmad Syarif Hidayat

"MAHASISWA BERWIRAUSAHA : LATAR BELAKANG, KARAKTER DAN PROSES MENCIPTAKAN USAHA"

Nama	**: Akhmad Syarif Hidayat**
Nomor Mahasiswa	**: 13311519**
Jurusan	**: Manajemen**
Bidang Konsentrasi	**: Sumber Daya Manusia**

Yogyakarta, Maret 2018

Telah disetujui dan disahkan oleh

Dosen Pembimbing,



Achmad Sobirin, Drs., M.B.A., Ph.D., Ak.

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR /SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

MAHASISWA BERWIRAUSAHA LATAR BELAKANG KARAKTER DAN PROSES MENCIPTAKAN USAHA

Disusun Oleh : **AKHMAD SYARIF HIDAYAT**

Nomor Mahasiswa : **13311519**

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**

Pada hari Selasa, tanggal: 10 April 2018

Penguji/ Pembimbing Skripsi : Achmad Sobirin, Drs., MBA., Ph.D. .....

Penguji : Andriyastuti Suratman, SE., MM. .....

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia

Dr. D. Agus Harjito, M.Si.

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul Mahasiswa Berwirausaha: Latar Belakang, Karakter dan Proses Menciptakan Usaha. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan enam narasumber mahasiswa yang masih aktif berkuliah dan memiliki serta mengelola usaha di Yogyakarta. Penelitian fokus pada latar belakang mahasiswa berwirausaha ditinjau dari lingkungan keluarga, pendidikan, etnis, organisasi dan sejarah kerja. Karakter yang dimiliki oleh mahasiswa yang terkait dengan kewirausahaan juga turut didalami. Penelitian juga membahas tentang proses mahasiswa dalam menciptakan usahanya. Temuan dalam penelitian ini menunjukan bahwa mahasiswa wirausahawan memilih untuk berwirausaha karena pengaruh lingkungan eksternal dan internal. Faktor eksternal seperti lingkungan keluarga, pendidikan, etnis, organisasi dan sejarah kerja memiliki peran dalam mendorong intensi berwirausaha mahasiswa. Faktor eksternal tersebut juga mempengaruhi faktor internal seperti karakter mahasiswa. Karakter mahasiswa turut dibentuk oleh faktor eksternal, sedangkan karakter juga memiliki peran terhadap pemilihan lingkungan eksternal. Dua faktor tersebut saling mempengaruhi satu sama lain. Mahasiswa wirausahawan memiliki karakter yang inovatif, percaya diri, terbuka dengan hal baru, berani mengambil resiko, suka berencana dan pantang menyerah. Mahasiswa menciptakan usaha yang mudah untuk dijalankan sembari berkuliah. Mahasiswa wirausahawan menciptakan usaha dengan ide yang berasal dari realita kehidupan sehari-hari dan dari *passion* atau hobi mereka. Mereka membutuhkan partner dalam membangun usahanya. Dalam proses menciptakan usaha mahasiswa memiliki hambatan seperti keterbatasan modal, keterbatasan waktu, perbedaan pendapat dengan partner, pendapatan awal usaha yang belum sesuai harapan dan pengelolaan awal usaha yang masih kacau.

Kata kunci : Kewirausahaan, Latar Belakang Berwirausaha, Karakter Wirausahawan, Menciptakan usaha.

ABSTRACT

Title of research is Student Entrepreneurship : Background, Character and the process creating a Business. This research is using qualitative method with six college students interviewees that are still active as a student and managing their own business in Yogyakarta. This research focused on the background of the college student that having a business reviewed from the family environment, education, ethnicity, organization and the history of work. The character that owned by the college students was also analyzed. The research is also disscussed the students process in creating the business. The conclusion in this research show that students are prefers to built their own business because of external and internal factors. External factors like family environment, education, ethnicity, organization and history of work has role to encourage the students to making their own business. External factor is also has an effect toward the internal factor like the character of college students. The character of the students are also formed by the external factor, meanwhile the character is also has a role toward the choice of external environment. Those two factors are influencing each other. The students that are having their own business have an innovative, confidence, open minded, dare to take the risk, having a lot of plans and never give up. The students are creating their own easy business while they do their assignment. The students are creating their own business from the reality of daily life and from their passion or their hobby. They need partners to built their business. In the process of creating the business, the students facing views of obstacles like limited capital, limited time, diffetent arguments with the partners, low income that is not yet fulfill the target and the initial management that is still cahotic.

***Key words** : Entrepreneurship, The Background of Entrepreneurship, The Character of Entrepreneur, Creating a Business*

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَٰنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum warohmatullahiwabarokatuh,

Puji syukur kehadirat ALLAH SWT yang telah memberikan rahmat-Nya, melimpahkan segala karunia, taufik serta hidayah-Nya dan meberikan petunjuk sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir berupa skripsi yang berjudul "Mahasiswa Berwirausaha : Latar Belakang, Karakter dan Proses Menciptakan Usaha". Penelitian dan penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata-1 di Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia.

Penulisan skripsi ini tentu tidak lepas dari hambatan dan kesulitan, namun berkat bimbingan, bantuan, nasihat, saran, serta kerjasama dari berbagai pihak, segala hambatan tersebut dapat teratasi dengan baik. Pada kesempatan ini, izinkan penulis untuk mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan kontribusi, baik berupa fisik maupun non fisik, yaitu kepada:

1. Allah SWT yang selalu memberikan kemudahan dan kelancaran bagi penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik, serta Nabi Muhammad SAW sebagai utusan-Nya

2. Keluarga tercinta, Bapak, Ibu dan kakak yang telah memberikan ridho, doa, kesabaran, serta kasih sayang yang tidak ada batasnya

3. Bapak Achmad Sobirin, Drs., M.B.A., Ph.D., Ak. selaku dosen pembimbing skripsi yang selalu meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan serta arahan dengan sabar sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini

4. Narasumber yang telah bersedia membantu meluangkan waktu untuk melaksanakan wawancara penelitian, sehingga penulisan skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik

5. Sahabat-sahabat semasa kuliah baik dari Fakultas Ekonomi UII maupun fakultas lain, Zainul Fuady, Nurma, Ricky, Harjuno, Gigih, Priyanto, Dika, Reza, Yana, Irvan, Agik, Cakra, Ricko, Ulin, Ade, Fakhri, Rizal, Yudi, Vero dan Gery yang selalu memberikan pengaruh positif dalam dunia perkuliahan sejak awal semester hingga saat ini

6. Rekan kerja saya, Yau Meina M. yang selalu mendukung dan memberikan bantuan dari awal perkuliahan sampai saat mengerjakan tugas akhir ini

7. Seluruh teman-teman seperjuangan MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA FE UII 2013

8. Seluruh pihak terdekat yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang selalu memberikan doa, motivasi, inspirasi, dan dukungan kepada penulis. Semoga Allah selalu memberikan perlindungan dan rahmat-Nya. Amin.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini jauh dari kesempurnaan, maka saran dan kritik dari semua pihak sangat penulis harapkan demi penyempurnaan selanjutnya.

Besar harapan bahwa karya ini dapat bermanfaat bagi pelaku bisnis sejenis, akademisi, serta seluruh pihak yang berkepentingan dan membutuhkan.

Wassalamu'alaikum warohmatullahiwabarokatuh.

Yogyakarta, Maret 2018
Penulis,

Akhmad Syarif Hidayat

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME ..... **Error! Bookmark not defined.**
HALAMAN PENGESAHAN ..... **Error! Bookmark not defined.**
BERITA ACARA iii
ABSTRAK v
ABSTRACT vi
KATA PENGANTAR vii
DAFTAR ISI x
DAFTAR GAMBAR xiii
DAFTAR LAMPIRAN xiv
BAB I PENDAHULUAN **1**
1.1 Latar Belakang Masalah 1
1.2 Fokus Penelitian 7
1.3 Rumusan Masalah 7
1.4 Tujuan penelian 7
1.5 Manfaat Penelitian 8
BAB II KAJIAN PUSTAKA **9**
2.1 Penelitian terdahulu 9
2.2 Landasan teori 15
2.2.1 Kewirausahaan 15
2.2.1.1 Faktor pendorong seseorang untuk berwirausaha 16
2.2.1.2 Latar belakang wirausahawan 17
2.2.1.3 Keterampilan berwirausaha 20
2.2.1.4 Manfaat wirausaha 21
2.2.1.5 Menciptakan Usaha 22
2.2.1.6 Hambatan dalam berwirausaha 23
2.2.1.7 Strategi berwirausaha 24
2.2.1.8 Keberhasilan dalam berwirausaha 27
2.2.2 Karakter Wirausahawan 29
2.2.2.1 Definisi karakter 29
2.2.2.2Ciri- Ciri karakter Wirausahawan : 29
2.2.3 Orientasi kewirausahaan 35
2.2.3.1 Definisi orientasi kewirausahaan 35
2.2.3.2 Dimensi-dimensi orientasi kewirausahaan 36

BAB III METODE PENELITIAN 38
3.1 Jenis penelitian 38
3.2 Lokasi penelitian 39
3.3 Narasumber Penelitian 40
3.4 Ruang lingkup penelitian..... 41
3.5 Jenis data penelitian..... 42
3.6 Instrumen Penelitian..... 42
3.7 Metode pengumpulan data 43
3.8 Teknik analisis data 44
3.9 Keabsahan data..... 46
BAB IV LATAR BELAKANG MAHASISWA BERWIRAUSAHA..... 48
4.1 Latar Belakang Mahasiswa Berwirausaha 48
4.1.1 Pendidikan..... 48
4.1.2 Keluarga 53
4.1.3 Etnis 56
4.1.4 Organisasi..... 58
4.1.5 Sejarah Kerja..... 61
4.2 Ringkasan..... 63
BAB V KARAKTER MAHASISWA WIRAUSAHAWAN 65
5.1 Inovatif 65
5.2 Percaya Diri..... 70
5.3 Keterbukaan 73
5.4 Keberanian Mengambil Resiko..... 76
5.5 Perencana 78
5.6 Pantang Menyerah..... 81
5.7 Ringkasan..... 84
BAB VI MENCIPTAKAN USAHA..... 87
6.1 Bisnis Mahasiswa Wirausahawan 87
6.2 Menemukan Ide..... 90
6.3 Mengolah dan Merealisasikan Ide 93
6.4 Hambatan Pada Awal Membangun Bisnis..... 97
6.5 Faktor Pendukung Keberhasilan Mahasiswa Wirausahawan..... 101
6.6 Ringkasan..... 105
Gambar 6.1 Diagram Alir..... 107

BAB VII DISKUSI HASIL 108
7.1 Latar Belakang Mahasiswa Berwirausaha 108
7.2 Karakter Mahasiswa Wirausahawan 110
7.3 Menciptakan Usaha 114
BAB VIII KESIMPULAN 117
8.1 Kesimpulan 117
8.2 Saran 121
Daftar Pustaka 122
LAMPIRAN 125

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 6.1 Diagram Alir Summary Penelitian. 107

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN I Pedoman Wawancara. 125

LAMPIRAN II Transkip Wawancara. 128

LAMPIRAN III Tabel Reduksi Data. 203

LAMPIRAN IV Dokumentasi Foto. 219

LAMPIRAN V Biodata Penulis. 222

BAB I

PENDAHULUAN

1. Pendahuluan

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada akhir dekade ini semakin banyak mahasiswa muda yang memiliki usaha sendiri. Mereka didukung oleh kemajuan tekhnologi dan kemudahan mendapat informasi. Sudah banyak mahasiswa yang berhasil menjalankan usahanya dengan baik. Menurut Praag (2003), semakin muda usia pebisnis, maka semakin besar peluang untuk sukses dalam suatu usaha yang dijalankannya. Berwirausaha merupakan suatu hal yang sangat perlu dilakukan oleh masyarakat indonesia saat ini. Berwirausaha dapat menjadi solusi atas masalah pengangguran dan kemiskinan yang angkanya masih tinggi di negara kita. Pada tahun 2016 tercatat jumlah penduduk miskin di Indonesia mencapai 28,01 juta jiwa atau 10,86% dari seluruh penduduk Indonesia. (BPS, 2016). Sedangkan pengangguran pada tahun 2016 berjumlah 7,02 juta orang atau 5,5% dari seluruh warga negara Indonesia.

Kewirausahaan dikatakan sangat penting karena dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi secara umum di suatu negara. Peran kewirausahaan dalam perkembangan ekonomi meliputi lebih dari sekedar peningkatan output dan pendapatan per kapita, didalamnya juga mencakup prakarsa dan penetapan perubahan dalam struktur bisnis dan masyarakat (Hisrich *et al.*,2008). Menurut Mc Clelland dalam Suryana dan Bayu (2015), suatu negara akan maju jika terdapat wirausahawan sebanyak 2% dari jumlah seluruh warga negara. Sedangkan menurut menteri Koperasi dan UKM, pada

tahun 2015 jumlah wirausaha di Indonesia masih pada presentase 1,65%. (Sasongko, 2015). Angka tersebut jauh sekali dibandingkan dengan jumlah wirausaha di negara tetangga. Singapura memiliki 7% wirausaha, sedangkan Thailand memiliki 3% dan Malaysia sebesar 5% wirausaha (Wjl, 2015). Melihat fakta dari data tersebut, maka diperlukan peningkatan kewirausahaan dalam jiwa masyarakat indonesia.

Kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang baru pada nilai menggunakan waktu dan upaya yang diperlukan, menanggung resiko keuangan, fisik, serta resiko sosial yang mengiringi, menerima imbalan moneter yang dihasilkan, serta kepuasan dan kebebasan pribadi (Hisrich *et al.* 2008). Sedangkan menurut Suryana dan Bayu (2015), kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Menurut Gurol dan Atsan (2015), mahasiswa yang mempunyai intensi bisnis akan mempunyai karakter seperti mau berinovasi, mau mengambil resiko yang tinggi, serta mau menerima ketidakpastian yang tinggi. Mereka juga terpengaruh dari lingkungan sekitar dan dari keluarga (Robinson *et al.*,1991). Sedangkan menurut Suryana dan Bayu (2015) pada dasarnya setiap insan mempunyai jiwa wirausaha, akan tetapi banyak yang tidak menggali potensi yang dimiliki sehingga tidak dapat memaksimalkan hasil dari berwirausaha.

Indonesia adalah negara dengan mayoritas muslim terbesar di dunia, sedangkan berwirausaha adalah salah satu ajaran yang dicontohkan oleh Rasulullah Salallahu ‘alaihi wasalam. Melihat hal tersebut, maka seharusnya kita menerapkan nilai-nilai keislaman dengan lebih sungguh-sungguh lagi.

Karakter seorang muslim juga akan mendukung kesuksesan berwirausaha. Seperti penelitian yang dilakukan oleh Kalsom *et al.* (2013) yang mengatakan bahwa nilai-nilai dalam Al Quran dan hadist seperti berwirausaha untuk memenuhi kewajiban dan ibadah, taqwa, jujur, beretika, memperhatikan kesejahteraan umum dan peduli terhadap lingkungan merupakan pendukung dari sifat seorang wirausahawan. Mereka berwirausaha dengan tujuan beribadah dan mendapat ridho dari Allah SWT.

Banyak dari pengusaha yang memulai usaha dengan alasan untuk dapat memenuhi kebutuhannya, menjadi bos dalam usahanya, membuktikan diri dan memiliki perusahaan sendiri, (Chu *et al.*,2011). Sedangkan khusus pada pelajar dan mahasiswa, salah satu alasan atau keinginan berwirausaha ditentukan oleh jurusan apa yang diambil. Penelitian yang dilakukan oleh Sumarsono (2013), menyatakan bahwa siswa SMA dan mahasiswa Fakultas Ekonomi lebih tertarik untuk berwirausaha dibandingkan siswa STM dan mahasiswa fakultas lain. Terlepas dari faktor intensi untuk berwirausaha, kesuksesan seorang wirausahawan ditentukan oleh beberapa hal, diantaranya usia yang muda, pengalaman yang banyak, pernah bekerja di perusahaan lain dan pernah mengenyam pendidikan bisnis (Praag, 2003). Sedangkan masalah yang dihadapi oleh para entrepreneur menurut Chu *et al.*(2011) antara lain kebijakan dari pemerintah yang sulit dimengerti, tradisi suap dan korupsi, pajak yang tinggi dan kurangnya SDM yang berkualitas. Pengusaha harus mempunyai daya inovasi yang tinggi untuk mengatasi berbagai masalah yang mereka hadapi tersebut. Menurut Hisrich *et al.* (2008), dalam menghadapi masalah, pengusaha harus mempunyai tiga sikap yaitu

menumbuhkan efektuasi, dapat beradaptasi secara kognitif dan harus belajar dari kegagalan. Entrepreneur harus lebih inovatif dan adaptif dari pada seorang manajer. Hal ini terbukti pada penelitian Gryskiewicz dan Buttner (1993), bahwa pengusaha di amerika lebih inovatif dari pada general manajer di perusahaan besar. Selain itu, untuk keberlangsungan hidup perusahaan, seorang entrepreneur juga harus adaptif terhadap perubahan yang terjadi. Menurut Bygrave dalam Suryana dan Bayu (2015), karakter wirausahawan yang sukses adalah yang mempunyai mimpi, perhitungan, tidak menunda, punya determinasi, dedikasi untuk bisnis dan detail serta menganggap uang sebagai ukuran kesuksesan. Sedangkan menurut Meridith (2005), seorang wirausahawan haruslah seseorang yang mampu melihat kedepan, penuh perhitungan, mencari pemecahan masalah yang bervarisasi dan mampu memimpin dengan baik.

Dalam teori pendahuluan dan observasi awal, diperoleh fakta bahwa beberapa mahasiswa memulai usaha dikarenakan mereka memiliki hobi atau *passion* dalam bidang usaha yang mereka tekuni. Selain karena hobi dan minat, para mahasiswa juga berwirausaha karena tuntutan kebutuhan hidup mereka. Para mahasiswa wirausahawan harus memenuhi kebutuhan yang tidak akan cukup apabila hanya mengandalkan uang pemberian orang tua. Apalagi untuk keperluan yang tidak terlalu penting seperti makan-makan, jalan-jalan, hobi dan olahraga serta pengeluaran yang tidak terduga. Selain beberapa hal tersebut, ada juga mahasiswa yang memulai bisnis karena ingin memiliki penghasilan sendiri dan membuktikan diri bahwa mereka bisa berhasil tanpa bantuan orang lain. Mereka bisa mandiri dan membuka

lowongan pekerjaan serta dapat membantu orang yang membutuhkan. Dari beberapa narasumber, juga ditemukan motivasi mereka membuat usaha karena ingin mengaplikasikan ilmu yang telah mereka miliki, terutama pada mahasiswa fakultas ekonomi yang memperoleh ilmu tentang kewirausaahn dan manajemen. Proses mereka untuk memulai usaha juga berbeda-beda. Beberapa mahasiswa ada yang langsung memproduksi barang, ada juga yang menjadi reseller terlebih dahulu, serta ada yang membantu menjualkan barang dari orang lain terlebih dahulu. Mereka memiliki karakter, latar belakang, motivasi dan cara yang berbeda-beda. Akan tetapi terdapat satu persamaan, yaitu mereka adalah mahasiswa yang tangguh. Mereka bisa mengemban peran ganda dan tanggung jawab yang mereka miliki. Mereka adalah mahasiswa yang sedang belajar sekaligus seorang wirausahawan. Lantas kenapa masih banyak pemuda dan mahasiswa Indonesia yang masih belum terjun berwirausaha? Padahal banyak yang memiliki usaha sedangkan ia juga memiliki tanggung jawab utama yang lain seperti belajar di Universitas.

Dengan adanya data dan kajian diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian kualitatif tentang bagaimana karakter dan latar belakang dari mahasiswa yang mempunyai usaha. Penulis juga ingin memperdalam hasil temuan dari kajian yang sebelumnya sudah dijalankan oleh peneliti terdahulu. Penulis ingin mengetahui lebih detail tentang karakter, latar belakang dan alasan yang dikemukakan oleh para mahasiswa yang berwirausaha di negeri ini. Selain itu, kajian-kajian tentang wirausaha muda pada umumnya dilakukan di negara maju, maka penulis merasa perlu

dilakukan penelitian tentang profil pelajar yang berwirausaha pada negara berkembang seperti Indonesia. Penulis juga ingin mengetahui bagaimana proses yang dilalui sehingga mereka dapat menciptakan dan memulai usaha baru serta apa saja motivasinya. Dengan dibutuhkannya peningkatan jumlah wirausahawan di indonesia, maka penelitian ini dapat berperan untuk memotivasi khalayak umum atau khususnya para mahasiswa untuk berwirausaha. Selain itu, penelitian ini juga dapat menjadi referensi tentang bagaimana cara menciptakan dan memulai suatu usaha baru. Karakter dari mahasiswa yang berwirausaha juga akan dibahas. Hal ini karena mempersiapkan diri sendiri untuk mengantisipasi problem yang mungkin timbul, mengonfirmasi akan peluang yang ada dan apa yang diperlukan untuk meraih keberhasilan, menciptakan cara untuk berbagi resiko dengan rekanan, pelanggan, investor, kreditor, serta hati-hati melakukan operasi perusahaan merupakan salah satu ciri atau sikap yang ditunjukkan oleh entrepreneur yang sukses (Pearce dalam Winardi 2003). Penelitian ini diharapkan akan memaparkan karakter-karakter yang dimiliki oleh para mahasiswa, bagaimana mereka menciptakan usaha dan menerapkan strateginya dengan baik, sehingga kelak penelitian ini dapat bermanfaat bagi para mahasiswa lain yang mempunyai intensi bisnis. Lebih besar lagi, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi seluruh masyarakat indonesia karena saat ini negara kita tertinggal jauh dari negara tetangga terkait dengan rasio jumlah wirausaha dalam negeri.

1.2 Fokus Penelitian

Fokus penelitian merupakan batasan masalah guna membatasi penulis dalam meneliti, hal tersebut agar kegiatan penelitian menjadi lebih fokus dan efektif.

1. Latar belakang mahasiswa berwirausaha
2. Karakter mahasiswa wirausahawan
3. Menciptakan usaha baru

1.3 Rumusan Masalah

Rumusan masalah merupakan ruang bagi peneliti untuk mengidentifikasi masalah penelitian, untuk mendefinisikan atau membatasi ruang lingkup penelitiannya dan menjelaskan dari sudut mana masalah akan diteliti.

1. Bagaimana latar belakang mahasiswa berwirausaha?
2. Bagaimana karakter mahasiswa wirausahawan?
3. Bagaimana proses menciptakan usaha baru?

1.4 Tujuan penelian

Berdasarkan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian yang penulis lakukan adalah :

1. Untuk mengetahui latar belakang mahasiswa berwirausaha
2. Untuk mengetahui karakter mahasiswa wirausahawan
3. Untuk mengetahui proses menciptakan suatu usaha baru.

1.5 Manfaat Penelitian

A. Manfaat Teoritis

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah wawasan tentang kewirausahaan
2. Dapat menjadi bahan untuk kajian lebih lanjut dan lebih mendalam tentang kewirausahaan.

B. Manfaat Praktis

1. Menjadi pengetahuan bagi masyarakat umum, terutama pelajar dan mahasiswa tentang karakter seorang pengusaha.
2. Mengetahui cara untuk menciptakan dan memulai suatu usaha baru.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2. Kajian Pustaka

Sebuah masalah penelitian sangat perlu ditopang oleh hal-hal yang diperoleh dari hasil bacaan jurnal dan buku. Esensi studi pustaka adalah penyajian hasil bacaan literatur yang telah dilakukan oleh peneliti (Afrizal, 2014). Pada bab ini, penulis akan menginformasikan kepada diri peneliti sendiri dan pada pembaca hasil studi yang berkaitan erat dengan topik penelitiannya. Selanjutnya penulis juga akan menghubungkan studi yang dilakukan sebelumnya oleh peneliti lain. Di samping itu, lewat kajian pustaka penulis juga akan menyediakan suatu kerangka atau bingkai untuk melakukan penelitian.

Pada bab ini penulis akan mencantumkan penelitian tentang kewirausahaan yang terdahulu dan menguraikan mengenai kewirausahaan, karakter seorang wirausahawan, pelajar, dan proses berwirausaha yang mana masing-masing variabel akan berkaitan erat satu sama lain.

2.1 Penelitian terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Gurol dan Atsan (2006) tentang profil dari para mahasiswa yang berwirausaha, dan mengevaluasi orientasi kewirausahaan serta membandingkan dengan mahasiswa yang tidak berwirausaha. Hasilnya karakter seorang mahasiswa yang berwirausaha adalah mereka memiliki jiwa berinovasi yang tinggi, keberanian yang tinggi untuk mengambil resiko, keinginan untuk berprestasi, dan mempunyai *locus*

of control yang baik. Akan tetapi mereka tidak terlalu memiliki jiwa yang menolerir ketidakjelasan masa depan dan tidak terlalu mempunyai kepercayaan diri yang tinggi.

Persamaan dengan penelitian yang akan penulis lakukan adalah sama-sama ingin meneliti tentang mahasiswa yang berwirausaha. Sedangkan perbedaannya adalah pada metode penelitian, variabel dan masalah yang akan diteliti serta lokasi penelitian.

Penelitian yang dilakukan oleh Chu *et al.* (2006) menemukan masalah tentang motivasi, sukses faktor dan problem terkait bisnis UKM dan menghubungkannya dengan pengusaha sukses di China. Hasilnya terdapat 68% pengusaha laki-laki dan 32% perempuan. Rata-rata pengusaha China memiliki motivasi berwirausaha karena ingin memiliki usaha sendiri, menaikkan pendapatan, menjadi bos dan membuktikan diri bahwa mereka bisa berhasil. Membangun reputasi, jujur, pelayanan yang baik, dan memiliki keterampilan manajemen yang baik merupakan sesuatu yang diperlukan untuk kesuksesan berbisnis. Keramahan kepada pelanggan dan kerja keras sangat penting untuk dimiliki pengusaha berkinerja tinggi. Sedangkan masalah yang dihadapi oleh pengusaha di china adalah karyawan yang tidak bisa dihandalkan dan dipercaya, persaingan ketat, kebijakan yang menyusahkan, korupsi dan pajak yang tinggi serta kurangnya pelatihan. Para pengusaha berharap peran dari pemerintah untuk mengatasi masalah mereka. Mereka ingin diadakan pelatihan, bantuan modal, kebijakan yang mudah dan pajak yang murah.

Persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis adalah sama-sama meneliti tentang kewirausahaan, terutama UKM. Perbedaannya adalah metode penelitian dan lokasi yang diteliti. Selain itu variabel dan masalah yang diteliti juga berbeda.

Penelitian yang dilakukan oleh Praag (2003) tentang penentu dari durasi keberlangsungan hidup dan kesuksesan bisnis yang berhubungan dengan individunya, karena penulis beranggapan bahwa manusia lah yang membuat suatu perbedaan dalam bisnis. Hasilnya pengalaman seseorang mempengaruhi secara signifikan kesuksesan dan keberlangsungan bisnis orang tersebut. Semakin berpengalaman, maka semakin berpeluang sukses dan semakin lama kehidupan bisnisnya. Selanjutnya, semakin muda umur seorang wirausahawan semakin besar peluang untuk sukses. Selain itu, pemilik bisnis yang pernah bekerja disuatu perusahaan lebih berpeluang untuk sukses dari pada yang tidak. Modal usaha dan pendidikan seseorang tidak terlalu mempengaruhi survival dan kesuksesan bisnis seseorang.

Persamaan dengan penelitian yang akan penulis lakukan adalah sama-sama meneliti tentang kewirausahaan. Sedangkan perbedaannya adalah pada masalah dan variabel yang diteliti serta tempat penelitian.

Penelitian yang dilakukan oleh Politis *et al.* (2010) tentang perbedaan pemikiran dari pengusaha pelajar dan pengusaha dengan dasar bukan pelajar. Hasilnya siswa wirausaha mempunyai sumber daya logika yang lebih menyukai penalaran kausal dibandingkan pengusaha yang non pelajar. Mereka juga lebih berorientasi pada akuisisi sumber daya tradisional dari pada pengusaha yang tidak memiliki dasar pendidikan kewirausahaan.

Pelajar wirausaha juga lebih menyukai penalaran yang lebih efektif. Universitas memiliki peran penting dalam pembentukan pola pikir seseorang dan pengusaha memiliki perbedaan perolehan serta pengolahan sumber daya antara yang mengambil pelajaran kewirausahaan dan yang tidak. Terutama dalam hal ilmu pengetahuan dan inovasinya.

Persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis adalah sama-sama meneliti tentang kewirausahaan dalam sebuah lingkup pendidikan. Perbedaannya adalah pada metode dan masalah serta variabel yang diteliti.

Penelitian yang dilakukan oleh Kalsom *et al.* (2013) tentang karakteristik wirausaha dikaji dari Al-quran dan sunah, serta menganalilis pandangan islam terhadap wirausaha. Penelitian ini menggunakan metode *content analisys*, yaitu menganalisis dokumen untuk mendeskripsikan dan mengukur fenomena secara sestematis dan objektif. Hasilnya seorang muslim seharusnya memiliki karakteristik wirausaha seperti ; memiliki tuntunan hidup yang jelas, taqwa sebagai dasar wirausaha, halal merupakan prioritas utama, tidak boleh boros, ibadah harus didahulukan, mempraktekkan nilai moral yang tinggi, menjaga kepercayaan, memperhatikan kesejahteraan umum, berpengetahuan, peduli terhadap lingkungan. Konsep dari kewajiban dalam islam seharusnya menjadi landasan muslim untuk memenuhi kebutuhannya melalui salah satu jalan yang dicontohkan Rasulullah salallahu ‘alaihi wasalam, yaitu menjadi pengusaha.

Persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis adalah sama-sama meneliti tentang karakteristik wirausaha. Perbedaannya adalah pada metode penelitian, masalah dan variabelnya.

Penelitian yang dilakukan oleh Stefanovic *et al.* (2010) tentang motivasi dari wirausaha yang memulai bisnis dan faktor penentu kesuksesan UKM. Ia menemukan tiga faktor yang memotivasi seorang untuk memulai usaha. Faktor yang paling memotivasi seseorang untuk memiliki bisnis adalah untuk menaikkan pendapatan. Faktor lainnya adalah untuk mendapatkan pengalaman dan melatih diri, serta untuk mendapat jaminan pekerjaan. Sedangkan faktor yang paling mempengaruhi kesuksesan adalah pelayanan yang baik, produk dan harga yang kompetitif serta reputasi dari kejujuran pengusaha. Ternyata temuan tersebut adalah umum terjadi pada negara berkembang. Disisi lain, ada temuan bahwa terdapat kurangnya motivasi dari wirausahawan yang berkaitan dengan pembangunan berkelanjutan dalam jangka panjang.

Persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis adalah sama-sama meneliti tentang kewirausahaan. Perbedaannya adalah pada metode penelitian dan masalah serta variabelnya.

Penelitian yang dilakukan oleh Rantanen (2013) tentang keinginan kewirausahaan pemuda di Uusimaa, serta sikap mereka terhadap keseluruhan konsep kewiraswastaan. Hasilnya hanya 43,8% pemuda Uusimaa berkeinginan untuk berbisnis, 32,8% angka tersebut berasal dari siswa yang keluarganya sudah berwirausaha. Akan tetapi, tidak ditemukan kesediaan yang kuat untuk memulai bisnis dari para pemuda Uusimaa.

Hanya 2,6% siswa yang menyatakan bersedia melanjutkan usaha orang tua. Selanjutnya para siswa memandang suatu kewirausahaan dengan gambaran yang relatif positif. Mereka menganggap menjadi wirausaha adalah pilihan yang ideal bagi kehidupan masa depan mereka.

Persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis adalah sama-sama meneliti tentang kewirausahaan dalam lingkup pelajar. Perbedaannya adalah pada metode dan masalah yang diteliti. Selain itu juga terdapat perbedaan variabel yang diteliti.

Merujuk pada penelitian terdahulu yang tercantum di atas, maka penulis ingin mengembangkan penelitian tentang karakteristik dari seorang wirausahawan. Karakteristik individu memegang peranan sangat penting terhadap kemampuan menciptakan dan menjalankan sebuah bisnis. Terdapat beberapa karakter tertentu berdasarkan penelitian yang dimiliki oleh pebisnis. Karakter tersebut unik dan berbeda dari karakter individu pada umumnya. Berdasarkan hasil penelitian, rata-rata individu memiliki karakter yang pantang menyerah, inovatif, pemberani, membutuhkan prestasi dan pengakuan dan lain sebagainya. Oleh karena itu, penulis ingin mengembangkan penelitian terdahulu tersebut untuk lebih mengetahui secara detail tentang latar belakang, karakteristik dan penciptaan usaha oleh para mahasiswa.

2.2 Landasan teori

2.2.1 Kewirausahaan

Istilah kewirausahaan merupakan padanan kata dari *entrepreneurship* dalam bahasa inggris. Kata *entrepreneurship* sendiri sebenarnya berawal dari bahasa prancis yaitu *entreprende* yang berarti peluang, pencipta, dan pengelola usaha. Istilah ini diperkenalkan pertamakali oleh Rihard Cantillon pada tahun 1755 (Suryana dan Bayu, 2015). Menurut Hisrich *et al.* (2008), kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang baru pada nilai menggunakan waktu dan upaya yang diperlukan, menanggung resiko keuangan, fisik serta resiko sosial yang mengiringi, menerima imbalan moneter yang dihasilkan, serta kepuasan dan kebebasan pribadi. Menurut Coulter (2000), kewirausahaan sering dikaitkan dengan proses, pembentukan, atau pertumbuhan suatu bisnis baru yang berorientasi pada perolehan keuntungan penciptaan nilai, dan pembentukan produk atau jasa baru yang unik dan inovatif. Menurut Suryana dan Bayu (2015), kewirausahaan terdapat dalam setiap jiwa manusia, tetapi mereka tidak dapat memaksimalkan nilai yang dimilikinya sehingga dapat menjadi wirausahawan. Menurut Meredith (2005), wirausahawan adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan usaha mengumpulkan serta sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan dari padanya dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan kesuksesan.

Orang yang melakukan kegiatan kewirausahaan sering disebut sebagai pengusaha. Menurut Hisrich *et al.* (2008), bagi seorang ekonom, pengusaha

merupakan orang yang menggabungkan sumberdaya tenaga kerja, bahan baku, serta aset lain untuk menciptakan nilai dan selalu berinovasi, sedangkan bagi psikolog, pengusaha adalah seseorang yang seperti digerakkan oleh kekuatan tertentu, kebutuhan untuk mendapatkan atau mencapai sesuatu, bereksperimen, menyelesaikan atau mungkin melarikan diri dari otoritas orang lain. Bagi sesama pengusaha, mereka adalah saingan ancaman, teman, sumber pasokan, pelanggan, seorang pencipta kekayaan, pengolah sumber daya dan pencipta terobosan-terobosan baru. Jadi seorang pengusaha tidak melulu dikaitkan dengan faktor ekonomimya saja. Mereka bisa mempunyai banyak peran dalam menjalankan kegiatannya sebagai wirausahawan.

2.2.1.1 Faktor pendorong seseorang untuk berwirausaha

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Chu *et al.* (2011), pengusaha di China mempunyai intensi kewirausahaan yang tinggi. Faktor motivasi seseorang ingin menjadi wirausaha di china antara lain : ingin memiliki usaha sendiri, ingin menaikkan pendapatan, ingin menjadi boss di usahanya sendiri dan terakhir ingin membuktikan diri bahwa mereka bisa berhasil.

Sedangkan menurut Hisrich *et al.* (2008) faktor yang paling mempengaruhi seseorang untuk menjadi wirausahawan adalah agar memperoleh prestasi dan kebebasan pribadi. Mereka bertindak menjadi pengusaha dengan kesadaran dan kesengajaan penuh. Mereka yang mempunyai intensi kewirausahaan tinggi biasanya melakukan pekerjaan

dengan senang hati. Biasanya faktor yang menjadi titik keberangkatan seseorang untuk menjadi wirausahawan adalah karena ketidakpuasan dengan pekerjaan saat ini, sambilan di perguruan tinggi dan pekerjaan, atau karena ada peluang serta minat terhadap bidang tertentu.

Menurut Basrowi (2011) dorongan seseorang untuk menjadi wirausahawan, yaitu:

1. Laba. Seorang wirausaha dapat menetukan berapa laba yang dikehendaki dan keuntungan yang akan diperoleh serta berapa yang akan dibayarkan kepada pihak lain dan karyawannya
2. Kebebasan. Bebas mengatur waktu, bebas dari aturan yang menekan dan bebas dari aturan budaya organisasi
3. Impian personal. Bebas mencapai standar hidup yang diinginkan, bebas dari rutinitas kerja yang membosankan. Imbalan untuk menentukan misi, visi dan impian sendiri
4. Kemandirian. Memiliki rasa bangga, karena dapat mandiri dalam segala hal dengan usaha sendiri.

2.2.1.2 Latar belakang wirausahawan

Menutut Hisrich *et al.* (2008), latar belakang juga merupakan salah satu faktor yang menyebabkan seseorang untuk terjun dalam dunia wirausaha. Latar belakang yang berpengaruh antara lain :

1. Pendidikan, meskipun beberapa orang merasa bahwa pengusaha tidak begitu berpendidikan apabila dibandingkan dengan populasi

manusia umumnya, tetapi hasil penelitian tidak menyatakan hal demikian. Pendidikan adalah hal yang sangat penting dalam perjalanan seorang pengusaha. Manfaat pendidikan antara lain:

a. Pendidikan mampu membantu pengusaha mengatasi masalah yang mereka hadapai.
b. Pendidikan memberi latar belakang yang baik bagi pengusaha
c. Memudahkan integrasi dan akumulasi pengetahuan baru
d. Memberikan pengusaha peluang yang lebih besar, seperti ilmu yang banyak, jaringan yang luas dan peluang penemuan.
e. Menyesuaikan pengusaha dalam setiap perubahan
f. Ketrampilan khusus.

2. Nilai-nilai pribadi. Studi-studi menunjukkan bahwa pengusaha mempunyai sikap yang berbeda tentang sifat proses manajemen dan bisnis secara umum. Sifat perusahaan, paham oportunis, institusi dan individualitas pengusaha berbeda secara signifikan dari organisasi birokrasi dan perencanaannya, rasionalitas, serta kemampuan memprediksi para manajer. Wirausahawan biasanya memiliki karakter kepemimpinan, kualitas pelayanan, fleksibilitas, penyesuaian diri, kemampuan manajemen tinggi dan etika bisnis yang baik.
3. Usia. Pengalaman seorang wirausahawan merupakan salah satu kunci sukses bisnis yang dijalaninya. Dalam usia kronologis, seorang wirausaha biasanya memulai usaha pada usia 22 dan 45 tahun. Pada umumnya seorang wirausaha pria memulai usaha

pada umur awal 30 tahun. Sedangkan pengusaha wanita memulai usaha pada pertengahan 30 tahunan.

4. Sejarah kerja. Sejarah kerja seorang wirausaha dapat memainkan peran penting dalam keberhasilan usaha. Seseorang yang mempunyai pengalaman kerja, manajerial yang baik, keahlian yang banyak dan mengetahui berbagai situasi lebih berpeluang sukses dalam membangun bisnis baru dari pada yang tidak punya pengalaman sama sekali atau sedikit.

Menurut Kalsom *et al.* (2013), agama seseorang juga dapat menjadi latar belakang seseorang memilih untuk berwirausaha. Seseorang yang beragama islam menjadikan wirausaha menjadi salah satu jalan yang disarankan untuk memenuhi kewajiban mencari nafkah. Mereka semata-mata ingin memenuhi kewajiban yang tidak lain juga beribadah kepada tuhan dengan cara berwirausaha. Menurut Chu *et al.* (2011), faktor keluarga dan pendidikan mempengaruhi seorang wirausahawan. Mereka yang datang dari keluarga wirausaha mempunyai minat yang tinggi terhadap wirausaha dan cenderung akan sukses. Begitu juga dengan mereka yang berpendidikan wirausaha. Siswa sekolah kewirausahaan mempunyai jiwa wirausaha yang telah terbentuk sejak awal dan mempunyai pengetahuan yang baik tentang wirausaha.

2.2.1.3 Keterampilan berwirausaha

A. Pengertian keterampilan

Keterampilan adalah kemampuan untuk menggunakan akal, fikiran, ide dan kreatifitas dalam mengerjakan, mengubah dan membuat sesuatu menjadi lebih bermakna sehingga menghasilkan sebuah nilai dari hasil pekerjaan tersebut. Keterampilan akan lebih baik apabila selalu dilatih untuk menaikkan dan menambah kemampuan sehingga menjadi ahli dan menguasai. Sedangkan wirausahawan adalah seseorang yang mengaktualisasi potensi diri dalam berfikir kreatif dan inovatif untuk menciptakan produk baru dan bernilai tambah guna kepentingan bersama. Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa keterampilan berwirausaha adalah kemampuan menggunakan ide dan kreatifitas melalui pelatihan dan pembelajaran untuk menciptakan dan menghasilkan sesuatu mempunyai nilai tambah untuk kepentingan sendiri dan orang lain. (Astiti, 2014).

B. Keterampilan yang harus dimiliki wirausahawan

Selain bekal kemampuan, wirausahawan juga perlu memiliki pengetahuam dan keterampilan. Bekal pengetahuan yang harus dimiliki wirausaha meliputi:

1. Bekal pengetahuan mengenai usaha yang akan dirintis dan lingkungan usaha yang ada
2. Bekal pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab
3. Bekal pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis.

Bekal keterampilan yang harus dimiliki wirausaha meliputi:

1. Bekal keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan risiko
2. Bekal keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah
3. Bekal keterampilan dalam memimpin dan mengelola
4. Bekal keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi
5. Bekal keterampilan teknik usaha yang akan dilakukannya (Rusdiana, 2014).

Menurut Suryana dan Bayu (2015), keterampilan yang harus dimiliki wirausahawan diantaranya adalah:

1. Keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan risiko
2. Keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah
3. Keterampilan dalam memimpin dan mengelola
4. Keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi
5. Keterampilan teknik usaha yang akan dilakukan.

2.2.1.4 Manfaat wirausaha

Berwirausaha merupakan kegiatan yang dapat membantu perekonomian suatu negara secara menyeluruh. Semua proses kewirausahaan menimbulkan manfaat ekonomi bagi masyarakat disuatu daerah. Indonesia pernah dilanda krisis ekonomi, banyak sekali kemiskinan dan pengangguran, dan pada saat itu sangat terasa manfaat dari wirausaha, baik UKM maupun

wirausaha besar. (Suryana dan Bayu, 2015). Sedangkan menurut Basrowi (2011), manfaat adanya para pengusaha antara lain:

1. Berusaha memberikan bantuan kepada orang lain dan pembangunan sosial sesuai dengan kemampuannya
2. Menambah daya tampung tenaga kerja sehingga dapat mengurangi pengangguran
3. Memberikan contoh bagaimana harus bekerja keras, tekun, tetapi tidak melupakan perintah agama
4. Menjadi contoh bagi anggota masyarakat sebagai pribadi unggul yang patut diteladani
5. Sebagai generator pembangunan lingkungan, pribadi, distribusi, pemeliharaan lingkungan, dan kesejahteraan
6. Berusaha mendidik para karyawannya menjadi orang yang mandiri, disiplin, tekun dan jujur dalam menghadapi pekerjaan
7. Berusaha mendidik masyarakat agar hidup secara efisien, tidak berfoya-foya, dan tidak boros.

2.2.1.5 Menciptakan Usaha

Menciptakan suatu usaha memerlukan langkah-langkah terencana agar menghasilkan sesuatu seperti yang kita inginkan. Menurut Hisrich *et al.* (2008), langkah-langkah dalam menciptakan usaha adalah :

1. Menemukan sumber ide baru. Sumber ide dapat kita temukan pada pelanggan, produk dan jasa yang sudah ada, saluran distribusi dan pemerintah.

2. Menemukan ide dengan cara fokus grup diskusi, tukar pikiran, dan analisis masalah.
3. Berinovasi. Mengolah ide dengan suatu terobosan baru agar dikenal berbeda.
4. Menemukan peluang untuk menciptakan produk yang sedang dibutuhkan
5. Merencanakan dan mengembangkan ide sehingga dapat direalisasikan.
6. Memikirkan masalah hukum terkait dengan barang yang kita jual atau ciptakan.
7. Merencanakan operasional perusahaan.
8. Mengeksekusi.

2.2.1.6 Hambatan dalam berwirausaha

Dalam memulai dan menjalankan bisnis, ditemukan banyak masalah dan hambatan sehingga mempersulit langkah wirausahawan dalam menjalankan dan mengembangkan bisnisnya. Menurut Chu *et al.* (2011), hambatan wirausaha antara lain ; karyawan yang tidak dapat dihandalkan dan dipercaya, persaingan ketat, kurangnya perhatian pemerintah, kebijakan yang sulit dimengerti, korupsi dan suap serta tingginya pajak.

Sedangkan menurut Hisrich *et al.* (2008), pada awal menciptakan usaha kita akan menghadapi masalah ; ketidakstabilan lingkungan dan ketidakpastian keuntungan, ketidakpastian konsumen, serta ketidakpastian keuangan.

Menurut Suryana dan Bayu (2015), di Indonesia terdapat hambatan antara lain:

1. Ukuran nilai sosiokultur yang berlaku dimasyarakat. Ukuran baik buruk dimasyarakat
2. Kehidupan ekonomi seperti kebijakan pemerintah, praktik bisnis, struktur pasar dan lain sebagainya
3. Keadaan dunia pendidikan yang kurang baik.

2.2.1.7 Strategi berwirausaha

Strategi berasal dari bahasa yunani *strategos*, yang berasal dari kata *Stratus* yang berarti militer dan *ag* yang artinya memimpin. Strategi awalnya diartikan sebagai generalship atau sesuatu yang dikerjakan oleh para jenderal dalam membuat rencana untuk menaklukan musuh dan memenangkan perang. Pada awalnya kata strategi ini memang popular dan digunakan secara luas dalam dunia militer. Sedangkan jika kita merunutnya sebagai sebuah bidang penelitian bisnis maka perkembangan dunia usaha dalam dekade 50-an dapat digunakan sebagai pijakan. (Purnomo, 1996).

Menurut George dan Miner (1997), yang dimaksud strategi adalah penetapan misi perusahaan, penetapan sasaran organisasi dengan meningkatkan kekuatan eksternal dan internal, perumusan kebijakan dan implementasi secara tepat sehingga tujuan dan sasaran utama organisasi akan tercapai.

Menurut Quinn (1990) strategi adalah pola atau rencana yang mengintegrasikan tujuan, kebijakan dan aksi utama dalam hubungan yang kohesif.

Dalam bidang kewirausahaan, strategi sering dikaitkan dengan kemampuan pengusaha dalam mengelola strategi atau manajemen stategi. David (2009) mengatakan manajemen strategik didefinisikan sebagai suatu seni dan ilmu untuk memformulasikan, menerapkan, dan mengevaluasi keputusan- keputusan lintas fungsi, dengan itu maka organisasi bisa mencapai tujuan organisasi

A. Strategi menciptakan dan memulai usaha

Menurut Hisrich *et al*. (2008), untuk memulai bisnis, maka seseorang harus membuat langkah-langkah konkrit agar dapat menciptakan usaha yang ideal. Langkah tersebut antara lain :

1. Membuat rencana bisnis. Isi dari rencana bisnis adalah deskripsi tentang usaha baru dan hal yang berkaitan dengan elemen eksternal serta elemen internal perusahaan. Sering kali rencana bisnis adalah penggabungan dari rencana fungsional seperti pemasaran, keuangan, manufaktur dan sumber daya manusia.
2. Mempresentasikan rencana. Biasanya rencana yang telah kita susun akan kita koreksi dengan cara mempresentasikannya baik di universitas atau didepan investor.
3. Mengumpulkan berbagai informasi. Kebutuhan akan informasi menjadi sangat penting ketika zaman terus berubah. Informasi yang

dibutuhkan antara lain informasi mengenai pasar, informasi operasi, finansial, dan sumber daya alam yang relevan pada saat ini. Hal ini dilakukan untuk mendukung rencana bisnis yang sedang kita buat agar sempurna.

4. Menggunakan dan mengimplementasikan rencana bisnis. Implementasi strategi yang telah dibuat adalah sebuah panduan tahun pertama operasional perusahaan. Implementasi memuat poin-poin pengaturan untuk mengetahui kemajuan secara pasti dan mengambil langkah yang terukur. Dalam implementasi, seorang pengusaha harus melakukan pengukuran kemajuan dan pembaharuan rencana sesuai kondisi.

B. Strategi mengembangkan usaha.

Suatu usaha yang berhasil akan memberikan kesempatan bagi pengusaha untuk mengembangkan bisnisnya. Ansoff dalam Hisrich *et al.* (2008), membuat strategi pertumbuhan yang dapat menghasilkan keunggulan kompetitif. Strategi tersebut antara lain:

1. Strategi penetrasi. Strategi ini dilakukan dengan cara mendorong konsumen untuk membeli dalam jumlah banyak suatu produk perusahaan
2. Strategi pengembangan pasar. Meliputi penjualan produk perusahaan yang sudah ada pada kelompok konsumen yang baru. Kelompok dapat dikategorikan dalam lingkup geografi, demografi dan penggunaan produk.

3. Strategi pengembangan produk. Strategi untuk tumbuh dengan cara mengembangkan dan menjual produk yang telah ada diperusahaan
4. Strategi diversifikasi. Merupakan strategi menjual produk yang baru pada pasar yang baru juga.

2.2.1.8 Keberhasilan dalam berwirausaha

Banyak pendapat tentang arti dari kesuksesan, bahkan sebagian besar masyarakat memandang kesuksesan adalah yang banyak hartanya, jabatan tinggi dan dihormati. Pemikiran seorang wirausaha sejati tentang kesuksesan memiliki arti yang berbeda. Mereka biasa menyebut sukses apabila cita-cita yang mereka inginkan sudah tercapai. Tujuan dari pembentukan usaha sudah terpenuhi (Suryana dan Bayu, 2015)

Adapun menurut Chu *et al.* (2011), pendapatan, pembuktian diri dan prestasi adalah suatu ukuran dari keberhasilan wirausaha di negara China.

Kunci dari keberhasilan seseorang dalam berwirausaha menurut penelitian Chu *et al.* (2011) antara lain; bisa membangun reputasi yang baik kepada masyarakat, jujur dalam berbisnis, pelayanan yang baik bagi pelanggan, memiliki ketrampilan manajemen yang baik, memiliki keramahan pada pelanggan dan masyarakat sekitar, senantiasa bekerja keras.

Menurut Hendro (2005), setiap wirausaha yang berhasil mempunyai empat unsur yang mendukung, yaitu :

1. Kemampuan hubungannya dengan skill atau ketrampilan

2. Keberanian hubungannya dengan emosional dan mental
3. Keteguhan hati hubungannya dengan motivasi diri
4. Kreativitas yang memerlukan sebuah inspirasi sebagai cikal bakal ide untuk menemukan peluang berdasar intuisi.

Sedangkan menurut Pearce dalam Winardi (2003), wirausahawan yang berhasil mempunyai sikap seperti:

1. Komitmen dan determinasi tiada batas
2. Dorongan dan rangsangan yang kuat untuk mencapai prestasi
3. Orientasi kearah peluang serta tujuan
4. Lokus pengendalian internal
5. Toleransi terhadap ambiguitas
6. Mempersiapkan diri untuk menghadapi berbagai masalah
7. Perhatian pada pelanggan, peluang, pasar dan saingan
8. Tidak terintimidasi oleh situasi yang sulit
9. Membina hubungan yang bermanfaat dan mencari umpan balik
10. Mampu menghadapi kegagalan dan mengambil pelajaran darinya.

Sedangkan dalam penelitian yang dilakukan oleh Praag (2003), faktor yang mendukung keberhasilan seseorang dalam berwirausaha antara lain ; umur pebisnis yang masih muda, pengalaman yang panjang dalam suatu bidang industri dan pernah bekerja dalam perusahaan. Sedangkan menurutnya faktor pendidikan tidak terlalu berpengaruh terhadap kesuksesan pengusaha.

2.2.2 Karakter Wirausahawan

Dalam beberapa studi kewirausahaan, ada beberapa kemungkinan yang mempengaruhi perilaku wirausaha. Antara lain ada faktor individual, sosial dan lingkungan. Salah satunya adalah karakter seseorang yang mana karakter termasuk dalam faktor individual (Gurol dan Atsan, 2006).

Terdapat asumsi bahwa pengusaha mempunyai karakteristik, sikap dan nilai yang unik dibandingkan orang pada umumnya (Mueller and Thomas, 2000).

2.2.2.1 Definisi karakter

Akar kata karakter dapat dilacak dari kata latin *kharakter, kharassein, kharax*, yang maknanya *tools for making, to engrave, dan pointed stake*. Kata ini mulai banyak digunakan pada abad ke 14 dan kemudian masuk kedalam bahasa inggris dan menjadi *charactere* , dan menjadi bahasa indonesia karakter. Karakter mengandung pengertian ; suatu kualitas positif yang dimiliki seseorang, sehingga membuatnya menjadi menarik dan atraktif, reputasi seseorang, dan seseorang yang memiliki kepribadian eksentrik. (Suryana dan Bayu, 2015). Menurut kamus besar bahasa indonesia, karakteristik seseorang merupakan tabiat, watak, sifat kejiwaan, akhlak atau budi pekerti yang membedakan seseorang dengan orang lainnya .

2.2.2.2 Ciri- Ciri karakter Wirausahawan :

Menurut Meredith (2005), seorang wirausahawan haruslah seseorang yang mampu melihat ke depan. Penuh perhitungan dan mencari pemecahan suatu masalah. Menurutnya, seorang wirausahawan harus

memiliki karakter yang ; percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, berani mengambil resiko, memimpin, orisinil dan berorientasi pada masa depan.

Menurut Bygrave dalam Basrowi (2011), karakteristik wirausahawan meliputi 10 D yaitu:

1. *Dream*, yaitu seorang wirausaha mempunyai visi keinginan terhadap masa depan pribadi serta kemampuan untuk mewujudkan mimpinya.
2. *Decisiveness*, yaitu seorang wirausaha adalah orang yang tidak bekerja lambat. Membuat keputusan dengan penuh perhitungan.
3. *Doers*, yaitu seorang wirausaha dalam membuat keputusan akan segera menindaklanjuti.
4. *Determination*, yaitu seorang wirausaha melaksanakan kegiatannya dengan penuh perhatian dan tanggung jawab serta tidak mudah menyerah meskipun dihadapkan pada halangan dan rintangan.
5. *Dedication*, yaitu seorang wirausaha mempunyai dedikasi tinggi terhadap bisnisnya, mengutamakan kepentingan bisnis dibandingkan dengan kepentingan pribadi.
6. *Devotion*, yaitu mencintai bisnisnya dan produk yang dihasilkan.
7. *Details*, yaitu seorang wirausaha sangat memperhatikan faktor-faktor kritis secara rinci.
8. *Destiny*, yaitu bertanggung jawab terhadap tujuan yang hendak dicapainya serta tidak bergantung kepada orang lain.
9. *Dollars*, yaitu seorang wirausaha tidak mengutamakan mencapai kekayaan. Uang bukan motivasi utama.

10. *Distribute*, yaitu bersedia mendistribusikan kepemilikan bisnisnya kepada orang kepercayaan.

Mc Clelland (1961) membuat suatu ukuran N-Ach, yang mampu menunjukkan karakter seorang wirausaha, semakin tinggi N-Ach, semakin dia berpotensi untuk sukses berwirausaha. N-Ach merupakan singkatan dari *need for achievment*, yaitu virus kepribadian yang menyebabkan orang ingin terus berbuat maju dan yang terbaik. Ciri-cirinya antara lain :

1. Lebih menyukai pekerjaan dengan resiko yang realistis
2. Bekerja lebih giat dalam tugas-tugas yang memerlukan kemampuan mental
3. Tidak bekerja lebih giat karena adanya imbalan uang
4. Ingin bekerja pada situasi dimana dapat diperoleh pencapaian pribadi (*personal achievment*)
5. Menunjukkan kinerja yang lebih baik dalam kondisi yang memberikan umpan balik yang jelas positif
6. Cenderung berpikir ke masa depan serta memiliki pemikiran jangka panjang.

Hisrich *et al.* (2008) membedakan karakteristik seorang laki-laki dan perempuan dalam berwirausaha. Ia menyebutkan bahwa karakteristik kepribadian seorang laki-laki pengusaha antara lain ; dogmatis dan persuasif, berorientasi pada tujuan, inovatif dan idealis, percaya diri yang

tinggi, antusias dan penuh semangat, harus menjadi atasan sendiri. Sedangkan karakterisrik kepribadian seorang perempuan antara lain ; fleksibel dan toleran, berorientasi pada tujuan, kreatif dan realistis, percaya diri menengah, antusias dan semangat kerja, kemampuan berhubungan sosial dan ekonomi yang baik.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Gurol dan Atsan (2006) seorang mahasiswa yang berwirausaha memiliki sikap inovasi, *need achievement*, *risk taking*, dan *locus of control* yang sangat tinggi dibanding yang tidak berwirausaha.

Menurut Sukardi (1991), sifat dan tingkah laku kewirausahaan yang sering ditemukan dalam pengusaha antara lain :

1. Sifat instrumental, yaitu memandang segala sesuatu dilingkungannya sebagai suatu alat atau instrumen untuk membantunya mencapai tujuan pribadi.
2. Sifat prestatif, yaitu pengusaha selalu ingin yang lebih baik dari pada sebelumnya.
3. Sifat keluwesan bergaul, yaitu wirausaha pandai membangun hubungan dan menyesuaikan diri dengan orang lain.
4. Sifat kerja keras, mereka selalu bekerja sesuai dengan porsi untuk mencapai tujuan, tidak mudah menyerah dan memanfaatkan waktu dengan baik.
5. Sifat keyakinan diri, yaitu wirausaha selalu yakin akan kemampuan yang dimilikinya.

6. Sifat pengambilan resiko, mereka selalu memperhitungkan resiko keberhasilan dan kegagalan, serta mengantisipasi semua kemungkinan yang akan terjadi.
7. Sifat swakendali, yaitu mereka mampu melihat keterbatasan diri sendiri, mereka sadar dan dapat mengendalikan diri dalam rangka mencapai tujuan.
8. Sifat inovatif, mereka mempunyai kecenderungan untuk menemukan cara lain yang baru dalam menghadapi suatu masalah.
9. Sifat kemandirian, yaitu mereka lebih senang bekerja sendiri, bertanggung jawab penuh terhadap apa yang dilakukannya dan mengambil keputusan sesuai insting yang dimilikinya.

Karakter seseorang merupakan hal yang sangat penting dalam kehidupan berwirausaha. Karakter merupakan pondasi dari kecerdasan dan pengetahuan seorang wirausaha. Proses pembentukan karakter memerlukan disiplin yang tinggi karena tidak mudah dan tidak serta merta berhasil. Diperlukan refleksi mendalam untuk membuat keputusan moral dan kebiasaan dalam jangka waktu yang lama dan konsisten untuk membentuk suatu watak atau tabiat seseorang (Suryana dan Bayu , 2015).

Menurut Hisrich *et al.* (2008), pengusaha harus memiliki pola pikir yang menumbuhkan efektuasi, dapat beradaptasi secara kognitif, dan dapat belajar dari kegagalan. Penjelasan dari pola pikir wirausaha menurut Hisrich *et al.* (2008) di atas adalah :

1. Efektuasi. Proses berfikir pengusaha berbeda dari kebanyakan orang. Pada umumnya, manusia berfikir melalui proses kausa, yaitu proses dengan berfikir hasil yang diinginkan dan berfokus pada cara mendapatkan hal tersebut. Akan tetapi seorang pengusaha berfikir dengan memulai dari apa yang dimilikinya, seperti berfikir siapa mereka, apa yang mereka tahu, dan siapa yang mereka tahu. Setelah itu mereka akan memilih diantara hasil yang mungkin akan mereka capai.
2. Beradaptasi secara kognitif. Wirausahawan mampu bersikap dinamis, fleksibel, mengatur diri sendiri, dan terlibat dalam proses mendapatkan kerangka kerja pengambilan ragam keputusan yang berfokus pada kemampuan merasakan serta memproses perubahan dalam lingkungan mereka, lalu bertindak terhadap perubahan tersebut. Kemampuan beradaptasi secara kognitif terefleksi dalam kesadaran metakognitif pengusaha, yaitu kemampuan untuk merefleksikan, memahami, dan mengendalikan cara berfikir orang lain, dan dapat belajar terus menerus.
3. Pembelajaran dari kegagalan. Pengusaha yang mengalami kegagalan akan merasakan kesedihan. Hal tersebut merupakan emosi negatif dan dapat menghambat pengusaha untuk bangkit kembali, termotivasi dan mengambil pelajarannya. Maka dari itu, wirausahawan harus dapat melalui proses pemulihan kesedihan, antara lain:
    a. Orientasi pada kehilangan : pendekatan pemulihan kesedihan yang melibatkan usaha, pemrosesan, sejumlah aspek dari pengalaman

kehilangan dan sebagai hasil dari proses ini dapat memutus ikatan emosional atas objek yang hilang. Misal bercerita kepada teman, psikolog dan lainnya.

b. Orientasi pada perbaikan : yaitu menghindari stress yang timbul dan melakukan tindakan proaktif dengan mengalihkan perhatian. Misal membuka bisnis baru.

c. Proses ganda kesedihan : yaitu menggabungkan kedua cara di atas agar memperoleh waktu yang singkat dan efektif untuk memulihkan kesedihan dan mengembalikan semangat.

2.2.3 Orientasi kewirausahaan

2.2.3.1 Definisi orientasi kewirausahaan

Menurut pendapat Porter (2008) orientasi kewirausahaan dapat diartikan sebagai strategi benefit perusahaan untuk dapat berkompetisi secara lebih efektif di dalam *market place* yang sama. Sedangkan menurut Miller (1983), orientasi kewirausahaan merupakan suatu orientasi untuk berusaha menjadi yang pertama dalam inovasi produk pasar, berani mengambil risiko dan melakukan tindakan proaktif untuk mengalahkan pesaing. Menurut Lumpkin dan Des (2001), orientasi kewirausahaan merupakan keterlibatan suatu perusahaan atau bisnis memasuki pasar yang baru. Orientasi kewirausahaan merupakan kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju kesuksesan. Inovatif mengacu pada 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 (Sinarasri, 2013).

2.2.3.2 Dimensi-dimensi orientasi kewirausahaan

Orientasi kewirausahaan yang tercermin dari sikap penuh inovasi, proaktif dan keberanian mengambil resiko diyakini mampu mendongkrak kinerja perusahaan. Untuk mengukur orientasi kewirausahaan *(entrepreneurial orientation)* digunakan indikator yang dikembangkan dari penelitian Lee dan Tsang (2001) yang terdiri dari:

1. *Need for achievement* (kebutuhan berprestasi)

   Kebutuhan berprestasi adalah faktor psikologis yang kuat yang memicu seseorang melakukan aktivitas sepanjang tujuannya belum tercapai. Indikator *need for achievement* meliputi:

   a. Tidak puas bila yang diinginkan belum diperoleh
   b. Terus berusaha meski orang lain mengatakan tidak mungkin
   c. Terus bekerja sampai mencapai tujuan yang diinginkan

2. *Internal locus of control* (kayakinan diri)

   Locus of control merupakan keyakinan atau pengendalian internal pada diri kita. Indikator *internal locus of control* meliputi:

   a. Apa yang dicapai adalah hasil kerja keras
   b. Untung atau ruginya usaha ditentukan oleh diri sendiri
   c. Mampu menguasai diri

3. *Self Reliance* (kepercayaan diri)

   Indikator *self reliance* meliputi:

   a. Orang lain tidak banyak yang dapat bekerja sebaik saya
   b. Suka mengambil keputusan sendiri

4. *Extroversion* (keterbukaan)

   Indikator *evtroversion* meliputi:

   a. Suka berjumpa dengan orang baru
   b. Berinisiatif untuk memulai pembicaraan
   c. Menyukai banyak kesibukan

BAB III

METODE PENELITIAN

3. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah suatu cara untuk melakukan penelitian. Metode harus sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai dan dapat menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian (Afrizal, 2014). Prinsip dalam memilih metode penelitian adalah dapat dilakukan dan fleksibel sesuai kebutuhan penelitian. Maka dari itu, berikut ini rincian dari metode penelitian yang akan dilakukan penulis:

3.1 Jenis penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif merupakan metode penelitian ilmu-ilmu sosial yang mengumpulkan dan menganalisis data berupa kata-kata (lisan maupun tulisan) dan perbuatan-perbuatan manusia serta peneliti tidak berusaha menghitung atau mengkuantifikasikan data kualitatif yang telah diperoleh dan dengan demikian tidak menganalisis angka-angka (Afrizal, 2014). Metode penelitian dilakukan dengan studi deskriptif, yaitu mengumpulkan data yang dapat mendeskripsikan tentang situasi, orang, atau suatu peristiwa (Sekaran dan Bougie, 2013). Belum ada penjelasan tunggal tentang apa itu penelitian kualitatif. Yin (2011) menyatakan bahwa terdapat lima fitur dalam penelitian kualitatif :

1. Mempelajari makna kehidupan seseorang di bawah kondisi dunia nyata
2. Mewakili pandangan dan perspektif masyarakat
3. Meliputi kondisi kontekstual di mana orang tinggal

4. Memberikan kontribusi wawasan tentang konsep yang ada atau yang muncul yang dapat membantu menjelaskan perilaku sosial manusia
5. Berusaha untuk menggunakan banyak sumber bukti dari pada mengandalkan sedikit bukti.

Penelitian ini bisa disebut juga dengan penelitian fenomenologi. Fenomenologi dapat diartikan sebagai pengalaman subjektif seseorang atau suatu studi tentang kesadaran dari perspektif pokok dari seseorang (Husserl dalam Moleong, 2005). Jenis penelitian ini dipilih karena sesuai dengan masalah peneliti yang lebih banyak mengungkap hal dalam bentuk pertanyaan 'bagaimana'. Dengan metode ini, penulis dapat menghimpun data dari para pengusaha tentang latar belakang wirausahawan, karakter yang mereka miliki dan bagaimana mereka menciptakan usahanya.

3.2 Lokasi penelitian

Dalam konteks penelitian ini, yang menjadi lokasi penelitian adalah di daerah istimewa Yogyakarta. Peneliti memilih lokasi ini karena dengan julukannya sebagai kota pelajar, maka Yogyakarta menyediakan narasumber mahasiswa yang kuantitasnya banyak, serta para mahasiswa datang dari berbagai daerah diseluruh Indonesia yang akan mempunyai latar belakang berbeda. Selain itu dengan berkembangnya perekonomian di Yogyakarta dewasa ini, maka semakin banyak muncul mahasiswa yang berwirausaha di kota Yogyakarta. Dengan tersedianya narasumber yang cukup, diharapkan penulis akan mendapatkan hasil yang baik dalam penelitian ini.

3.3 Narasumber Penelitian

Pemilihan narasumber penelitian didasarkan atas beberapa pertimbangan sebagai berikut :

1. Aktif sebagai mahasiswa di universitas di daerah istimewa Yogyakarta
2. Memiliki dan mengelola usaha yang masih aktif dan memberikan pemasukan positif bagi mahasiswa tersebut.

Berdasarkan kriteria tersebut, narasumber dalam penelitian ini ialah :

1. Nama : Afriadi Budi Prasetyo

   Tempat tanggal lahir : Kulon Progo, 18 April 1992

   Alamat : Suren, Sukoreno, Sentolo Kulon Progo

   Pendidikan : S1 UNY

   Usaha : Kedai Satwa di Jl. Magelang, Sleman.
2. Nama : Diana Fatimah Azzahro

   Tempat tgl lahir : Pati, 12 Mei 1994

   Alamat : Kali Selok rt 5 rw 3, Langgen Harjo Juwana Pati

   Pendidikan : S1 Manajemen FE UII

   Usaha : Dyn Clothing di Sleman, Yogyakarta.
3. Nama : M Heru Setiawan

   Tempat tgl lahir : Bogor, 4 maret 1993

   Alamat : Perumahan banteng 3 jakal km 7,8 Yogyakarta

   Pendidikan : S1 FE UII

   Usaha : Satay kato dan burjo bogorian di kota Yogyakarta.

4. Nama : Didik Budi Waskito

   Tempat tgl lahir : Sumedang, 14 Mei 1994

   Alamat: Jl. Sendang Sari, Depok, Sleman.

   Pendidikan : S1 FE UII

   Usaha : Misumi Milk di Condong catur, Depok, Sleman.

5. Nama :Muhammad Reza Yusuf

   Tempat tanggal lahir : Magelang 3 juni 1995

   Alamat : Jl. Kaliurang, Depok, Sleman

   Pendidikan : S1 FE UII

   Usaha : Pempek di Condong catur, Depok, Sleman.

6. Nama : Ulfa Fajria Ayub

   Tempat tanggal lahir : Purworejo, 12 juni 1996

   Alamat : Karangasem, Pandowoharjo, Sleman

   Pendidikan : S1 FE UII

   Usaha : Dapur jamu Jogja di Sleman, Yogyakarta.

3.4 Ruang lingkup penelitian

Ruang Lingkup Penelitian merupakan batasan masalah yang dikaji untuk membatasi variabel pada subjek penelitian. Batasan penelitian pada penelitian ini mencakup :

1. Latar belakang mahasiswa berwirausaha
2. Karakter mahasiswa wirausahawan
3. Bagaimana proses menciptakan usaha baru

3.5 Jenis data penelitian

Sumarsono (2004) menyatakan bahwa data dibagi menjadi dua yaitu data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

   Data primer adalah data yang diperoleh langsung oleh pengumpul data dari objeknya. Yang menjadi objek dalam sumber data ini adalah para mahasiswa yang berwirausaha.

2. Data Sekunder

   Data sekunder adalah semua data yang diperoleh secara tidak langsung dari objek yang diteliti. Misalnya memperhatikan kegiatan sehari-hari narasumber dan data dari dokumen mahasiswa wirausahawan.

3.6 Instrumen Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, yang menjadi instrument atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri. Kedudukan peneliti dalam penelitian kualitatif cukup rumit (Moleong, 2005). Ia sekaligus merupakan perencana, pelaksana pengumpulan data, analis, penafsir data, dan pada akhirnya ia menjadi pelapor hasil penelitiannya. Pengertian instrumen atau alat penelitian disini tepat karena ia menjadi segalanya dari keseluruhan proses penelitian. Adapun ciri-ciri umum manusia sebagai instrumen menurut Moleong (2005) antara lain: ia responsif, dapat menyesuaikan diri, menekankan keutuhan, mendasarkan diri atas perluasan pengetahuan, memproses data secepatnya, memanfaatkan kesempatan untuk klarifikasi dan mengikhtisarkan, serta

memanfaatkan kesempatan untuk mencari respon yang tidak lazim dan idiosinkratik. Peneliti bisa menggali lebih dalam hal yang sebelumnya tidak direncanakan, atau hal yang tidak lazim terjadi dalam suatu penelitian. Hal ini dapat bermanfaat untuk menemukan sesuatu yang baru dan unik yang sebelumnya belum pernah ditemukan.

3.7 Metode pengumpulan data

Beberapa jenis observasi partisipan, mulai dari orientasi yang paling aktif sampai yang paling pasif adalah cara peneliti memposisikan diri saat melakukan penelitian kualitatif. Namun, observasi partisipan tidak dengan sendirinya merupakan metode pengumpulan data. Peneliti masih harus melakukan beberapa kegiatan khusus untuk mengumpulkan data (Yin, 2011) :

1. *Interview* atau wawancara terstruktur.

   Wawancara dapat berlangsung dalam berbagai bentuk, namun demi menjaga argumen, maka penulis dapat mempertimbangkan semua bentuk ke dalam wawancara terstruktur.

   Semua wawancara melibatkan interaksi antara pewawancara dan peserta (atau orang yang diwawancarai). Wawancara terstruktur dengan hati-hati menuliskan interaksi. Dalam metode wawancara ini peneliti akan menggunakan kuesioner formal yang mencantumkan setiap pertanyaan yang harus ditanyakan. Kedua, peneliti secara formal akan mengadopsi peran pewawancara, mencoba mendapatkan tanggapan dari orang yang diwawancarai. Ketiga, peneliti sebagai pewawancara akan

mencoba untuk mengadopsi perilaku dan perilaku konsisten yang sama saat mewawancarai setiap peserta.

2. *Observation*

Observasi menjadi cara yang sangat berharga untuk mengumpulkan data karena apa yang dilihat dengan mata kepala sendiri dan dirasakan dengan indra sendiri yang mungkin tidak dilihat orang lain. Observasi ialah studi yang disengaja dan sistematis tentang fenomena sosial dan gejala-gejala psikis dengan jalan pengamatan dan pencatatan. Selanjutnya dikemukakan tujuan observasi ialah mengerti ciri-ciri dan luasnya signifikansi dari interelasinya elemen-elemen tingkah laku manusia pada fenomena sosial serba kompleks dalam pola-pola kultur tertentu (Yin, 2011). Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini meliputi melihat lokasi penelitian yaitu beberapa tempat usaha mahasiswa di Yogyakarta dan melihat langsung kegiatan usaha yang sedang dijalani dan dikelola oleh mahasiswa tersebut.

3.8 Teknik analisis data

Menurut Moleong (2005), ada tiga model analisis data kualitatif, yaitu metode perbandingan tetap yang ditemukan oleh Glaser dan Strauss, yang kedua model analisis data menurut Spradley, dan yang ketiga adalah analisis data menurut Miles dan Huberman. Dalam penelitian ini analisis data menggunakan model Miles dan Huberman (1992). Analisis data dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Aktivitas dalam analisis data pada penelitian ini meliputi :

1. Reduksi Data

   Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak maka perlu dicatat secara rinci dan teliti. Semakin lama peneliti di lapangan, maka jumlah data akan semakin banyak. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan kepada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dalam penelitian ini reduksi dilakukan dengan mengumpulkan data, memilih data yang penting, memberi kode pada data tersebut dan meringkasnya dalam bentuk tabel reduksi.

2. Penyajian Data

   Dalam penelitian kualitatif penyajian data ini dapat dilakukan dalam bentuk tabel, grafik, *phie chard, pictogram* dan sejenisnya. Melalui penyajian data tersebut, maka data akan terorganisasi, tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan semakin mudah dipahami. Dalam penelitian ini penulis membuat penyajian data ke dalam bentuk narasi dan diringkas dalam bentuk diagram alur.

3. Menarik Kesimpulan

   Langkah selanjutnya dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Hal yang dilakukan penulis yaitu menarik kesimpulan dari hasil penelitian yang sudah ditemukan dan disesuaikan dengan rumusan masalah penelitian.

3.9 Keabsahan data

Untuk menetapkan keabsahan data, diperlukan teknik pemerikasaan. Pelaksanaan teknik pemerikasaan didasarkan pada sejumlah kriteria tertentu. Ada empat kriteria yang digunakan, yaitu derajat kepercayaan (*kredibilitas*), keteralihan (*transferbility*), kebergantungan *(dependability*), dan kepastian (c*onfirmability*) (Moleong, 2005).

1. Kredibilitas

   Kriteria kredibilitas data atau kepercayaan pada dasarnya menggantikan konsep validitas internal dari nonkualitatif. Kriterium ini berfungsi untuk memperkuat kepercayaan peneliti dan hasil yang ditemukan oleh peneliti , teknik pemerikasaannya antara lain dengan perpanjangan keikutsertaan, ketekunan pengamat, uji triangulasi, pengecekan sejawat, kecukupan referensi, kajian kasus negatif, pengecekan anggota. Pada umumnya, para peneliti kualitatif menggunakan metode uji triangulasi pada kriteria kredibilitas data. Pengertian triangulasi sendiri menurut Moleong (2005) adalah sebagai berikut ; Triangulasi adalah tekhnik pemerikasaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Menurut Denzin dalam Moleong (2005), ia membedakan empat macam triangulasi sebagai tekhnik pemerikasaan yang memanfaatkan penggunaan sumber, metode, penyidik dan teori. Uji triangulasi yang dapat digunakan oleh peneliti antara lain :

   a. Triangulasi sumber. Hal ini berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui

waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif (Patton dalam Moleong, 2005). Hal ini dapat dicapai dengan cara membandingkan data hasil wawancara antar narasumber. Dalam penelitian ini penulis membandingkan data hasil wawancara satu narasumber dengan narasumber lain. Data yang diperoleh dari pertanyaan yang sama dan diperoleh jawaban yang saling menguatkan maka terjadi triangulasi data.

b. Triangulasi metode. Menurut Patton dalam Moleong (2005), pada triangulasi metode, peneliti bisa mengecek derajat kepercayaan penemuan hasil penelitian dengan cara mengambil data dengan metode yang berbeda. Contohnya ketika peneliti membandingkan hasil dari metode wawancara dengan hasil dari metode observasi.

2. *Transferbility*

Kriteria keteralihan berbeda dengan validitas eksternal dari penelitian kuantitatif. Konsep validitas ini menyatakan bahwa generalisasi suatu penemuan dapat berlaku atau diterapkan pada semua konteks dalam populasi yang sama atas dasar penemuan yang diperoleh pada sampel yang secara representatif mewakili populasi itu. Nilai transfer ini berkenaan dengan pertanyaan, hingga mana hasil penelitian dapat diterapkan atau digunakan dalam situasi lain. Validitas ini menunjukkan derajat ketepatan atau dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi di mana sampel tersebut diambil.

BAB IV

LATAR BELAKANG MAHASISWA BERWIRAUSAHA

4.1 Latar Belakang Mahasiswa Berwirausaha

Saat ini mahasiswa tidak lagi hanya berperan sebagai seorang penuntut ilmu dan aktivis kampus. Kemajuan tekhnologi, kemudahan mendapatkan informasi dan kondisi pasar menjadi suatu potensi yang dapat dimanfaatkan oleh mahasiswa untuk berwirausaha. Sekarang banyak mahasiswa yang telah terjun kedalam dunia bisnis dan mereka lakukan sembari belajar di kampus. Mahasiswa memanfaatkan apa saja yang dapat menunjang kemajuan bisnis mereka. Mereka datang dari berbagai latar belakang yang mempengaruhinya. Mereka juga membuat usaha dengan berbagai alasan yang menguatkan niatnya.

Berdasarkan hasil wawancara terhadap enam mahasiswa yang berwirausaha, maka diketahui latar belakang para wirausahawan ditinjau dari pendidikan, keluarga, etnis, organisasi dan sejarah kerja sebagai berikut.

4.1.1 Pendidikan.

Banyak orang mengatakan bahwa pendidikan tidak terlalu penting untuk seorang pengusaha, tetapi pada kenyataannya pendidikan turut berpengaruh terhadap pemikiran seorang wirausahawan. Pendidikan memberikan berbagai variasi pemikiran yang lebih luas terhadap seorang wirausahawan. Banyak dari wirausahawan yang memilih untuk masuk kedalam dunia bisnis karena terpengaruh oleh pendidikan yang diambilnya. Pendidikan dapat memberikan pengusaha peluang yang lebih besar, seperti ilmu yang banyak, jaringan yang luas dan peluang

penemuan dari suatu penelitian. Selain peluang yang lebih besar, seorang wirausahawan yang berpendidikan memiliki intensitas bersosialisasi yang baik dengan sesama orang yang berpendidikan.

Berdasarkan hasil wawancara, para mahasiswa wirausahawan saat ini sedang mengenyam pendidikan S1 di universitas di Yogyakarta. Mereka semua membuat usaha ketika sedang menempuh pendidikan di jurusan masing-masing. Mereka sendiri yang menjalankan dan mengelola usaha sembari berkuliah. Walaupun sedang menjalani masa pendidikan di kampus masing-masing, tetapi mereka mampu menciptakan dan mengembangkan usahanya sendiri. Mahasiswa memang menciptakan usahanya ketika telah berkuliah, tetapi beberapa dari mereka sudah memiliki ekspektasi khusus sebelum memilih jurusan. Mereka ingin menjadi pengusaha dari dulu dan mengambil jurusan yang bisa menunjang tujuannya tersebut. Seperti yang dikatakan oleh Diana, ia memilih jurusan Manajemen pemasaran karena ingin mengetahui ilmu untuk memasarkan suatu produk.

> "Kemudian kenapa pemasaran, karena pemasaran itu kalo menurutku itu hal yang paling sulit ya kalau misalkan *kaya aa* ada beberapa tekhnik yang *aa* susah *gitu loh* didapet kalo kita wirausaha, kita udah bisa bikin produk, bisa bikin merk tapi kalau tidak kejual kan apa *nggak* ini kan, harus ini, harus bisa kejual kan, nah itu caranya itu melalui pemasaran itu, tu (Diana,08/01/18, 08.15)"

Hal ini juga dikatakan oleh Gobang, ia memilih jurusan ilmu ekonomi karena sebelumnya memang ingin menjadi wirausahawan. Dengan pilihannya tersebut, ia berharap untuk mendapatkan ilmu yang dapat menunjang karir kewirausahaannya.

> "*aa* yang jelas pasti ada hubungannya ya karena *aa basicly* emang aku dari kecil emang suka berwirausaha lah *gitu* kan, *aa* jadinya aku masuk ke ekonomi, terutama di ilmu ekonomi itu kan diajarkan *kaya aa* manajemen seperti apa kan, marketing *gitu* kan, jadi saya berfikir *aa*

> kan ilmu yang udah didapatkan selama perkuliahan itu *aa cuman* apa ya *cuman* teori aja *gitu loh* tanpa praktek, jadi aku *tu kaya* mengaplikasikan *aa* ya udah deh coba *gimana* nih teori yang udah *gua* dapet di kampus ya udah *gua* aplikasikan ke praktik langsung *gitu* kan, (Gobang,01/02/18, 18.15)"

Hal lain dialami oleh Ulfa. Ia tidak memiliki ekspektasi khusus ketika memasuki fakultas Ekonomi. Akan tetapi ketika mulai belajar di jurusan akuntansi, ia tertarik untuk memasuki dunia wirausaha karena mendapat mata kuliah kewirausahaan. Setelah mendapatkan mata kuliah tersebut, ia menjadi terdorong untuk berwirausaha. Selain itu, ia juga terinspirasi oleh dosen yang membawakan mata kuliah tersebut.

> "ada mata kuliah waktu itu saya ambil apa namanya kewirausahaan, *cuman* karena ada kurikulum baru itu namanya sekarang jadi kewirausahaan syariah, tapi ya intinya sama sih, dan dosen yang ngajar pun sama, kalau di akuntansi *sebenernya* saya juga terinspirasi sama bu Ani, bu Wulan, itu ibu itu jadi dia sebagai dosen, tapi dia juga punya usaha SPA, Putri Kedaton di daerah deket belakang kampus ini, itu juga ada jadi beliau juga berwirausaha, jadi selain berwirausaha juga mengembangkan potensi-potensi warga disekitar situ, jadi *kaya* ngajarin *aa* caranya ibu-ibu rumah tangga ini bikin produk spa, *kaya* gitu, jadi berwirausahanya *ga* sekedar wirausaha tapi ada manfaatnya juga buat lingkungan, gitu, (Ulfa,09/01/18, 14.13)"

Berdasarkan wawancara tersebut ternyata ditemukan bahwa dalam pendidikan, mata kuliah dan dosen menjadi suatu hal yang dapat mendorong mahasiswa untuk berwirausaha. Hal ini juga dikemukakan oleh Iyus, Didik, Ulfa dan Diana. Mereka mengatakan bahwa mata kuliah kewirausahaan turut berpengaruh terhadap pilihan untuk terjun kedunia wirausaha.

> "... mungkin *kaya* ada *nih*, ketika waktu diawal semester ketika diajarin sama bu Titik Nurbiati, itu waktu pelajaran bisnis, itu mungkin *kaya* ada dorongan atau motivasi yang membicarakan kalau ini *loh* banyak anak UII yang ketika masih mahasiswa itu banyak bisnis, diceritain, juga rata-rata anak UII itu punya usaha yang besar, *kaya* contoh *nih* anak hukum, yang punya kalimilk, anak ini punya ini, ada

> dorongan sendiri sih dari itu, kenapa *ga* usaha, itu mungkin salah satu dorongan ketika lagi kuliah dan berlanjut, (Iyus,9/11/17, 10.02)"
>
> "iya, *kaya* saya lupa sebetulnya ya udah lama, tapi yang intinya itu membahas tentang kewirausahaan, (Didik,14/11/17, 13.45)"
>
> *"...sebenernya* saya juga terinspirasi sama Bu Ani, Bu Wulan, itu ibu itu jadi dia sebagai dosen, tapi dia juga punya usaha SPA, Putri Kedaton di daerah deket belakang kampus ini... (Ulfa,09/01/18, 14.13)"
>
> "ada, itu ada pendidikan kewirausahaan, kamu juga pernah dapet kan yang itu dulu. nah itu *tu kaya* memacu kita buat semangat buat berwirausaha kan... (Diana,08/01/18, 08.15)"

Hasil wawancara tersebut membuktikan bahwa faktor mata kuliah dan dosen dapat memberikan dampak yang besar terhadap pilihan mahasiswa untuk berwirausaha. Mata kuliah yang menjelaskan tentang kewirausahaan menarik minat bagi mahasiswa untuk mempunyai suatu usaha. Begitu pula dengan dosen yang menyampaikan mata kuliah tersebut. Mereka bisa menginspirasi mahasiswa untuk melakukan sebuah *action* dengan menciptakan sebuah usaha. Terlebih lagi dosen yang mau menuntun mahasiswanya untuk memulai usaha seperti yang dikatakan oleh Diana, bahwa pada awal usahanya dia berkonsultasi dengan dosen di kampusnya. Hal itu menjadi dorongan yang besar bagi mahasiswa untuk berwiraswasta.

Lain halnya dengan mereka, Afri mengaku tidak terlalu terpengaruh dengan pendidikan ketika memutuskan untuk berwirausaha. Afri menempuh pendidikan teknik di UNY. Ia menempuh pendidikan teknik mesin karena sebelumnya ia bersekolah di SMK. Ia ingin melanjutkan sesuai dengan *passionnya* pada waktu itu. Bercerita tentang pilihan berwirausahanya, Afri mengaku berwirausaha karena hobinya memelihara hewan semasa kuliah. Pada pertengahan kuliah, ia memutuskan untuk membuka pet shop di jalan Magelang, Yogyakarta.

> "*sebenernya nggak* ada mas, tapi dulunya itu masuk pendidikan teknik mesin karena pemilihan bibit unggul jadi harus sesuai dengan lulusan SMKnya jurusan apa. Untuk bisnisnya dulu timbul di pertengahan kuliah sih ide bisnisnya, (Afri,03/01/18, 13.20)"

Afri yang berkuliah di jurusan teknik mesin memang tidak memiliki dorongan untuk berwirausaha dari kampusnya. Hal ini disebabkan karena ekspektasi awal Afri memilih berkuliah di jurusan tersebut adalah untuk menjadi seorang guru SMK. Selain sebab tersebut, mata kuliah yang terdapat dalam jurusan teknik juga tidak banyak membahas tentang wirausaha seperti anak fakultas ekonomi.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, dapat diketahui bahwa beberapa mahasiswa memang ingin berwirausaha sebelum kuliah. Mereka mengambil pendidikan yang bisa mendukung keinginannya tersebut. Pendidikan dapat menjadi sebab mahasiswa memilih berwirausaha. Dari enam mahasiswa wirausahawan, kelimanya berasal dari Fakultas Ekonomi. Mahasiswa yang berasal dari Fakultas Ekonomi mengaku bahwa mata kuliah kewirausahaan dan seorang dosen turut mempengaruhi pilihan berwirausaha mereka. Sedangkan satu mahasiswa dari jurusan teknik mengatakan bahwa pendidikan tidak mempengaruhi pilihannya untuk berwirausaha. Beberapa mahasiswa mengatakan bahwa dosen mata kuliah kewirausahaan sangat menginspirasi mereka, terlebih lagi dosen yang bersedia membantu mereka mengambangkan usahanya. Selain karena dosen, mereka juga mengatakan bahwa mereka ingin menerapkan ilmu yang telah mereka dapat selama belajar di kampus.

4.1.2 Keluarga

Keluarga memiliki peran yang penting untuk membentuk kepribadian seseorang. Dalam kehidupan sehari-hari, anggota keluarga saling mempengaruhi satu dengan yang lain. Bakat seseorang biasanya akan sesuai dengan bakat turunan dari orang tua atau kakek neneknya. Begitu juga tentang minat seseorang dalam berwirausaha. Kita telah banyak melihat contoh kesuksesan seorang wirausahawan karena melanjutkan usaha orang tuanya. Akan tetapi ada juga pengusaha sukses yang dulunya datang dari keluarga kurang mampu dan tidak mempunyai anggota keluarga yang berwirausaha.

Berdasarkan hasil wawancara dengan enam mahasiswa wirausahawan, ditemukan latar belakang keluarga mereka kebanyakan dari keluarga pegawai. Beberapa mahasiswa mengaku tidak terpengaruh keluarga ketika mengambil keputusan untuk berwirausaha. Orang tua dari Iyus, Didik, Ulfa merupakan seorang PNS. Sedangkan orang tua Gobang adalah seorang kepala Desa.

> "kalau orang tua sebenarnya bapak itu kerjanya PNS, kerja di pengadilan, terus kalau mama itu ya dirumah, masak-masak, ya ibu rumah tangga lah (Iyus,9/11/17, 10.02)"

> "iya udah ga, sekarang orang tua PNS. mendukung, dengan catatan tetep kuliahnya harus sesuai target, sesuai *planning*. (Didik,14/11/17, 13.45)"

> "pegawai, bapak ibu pegawai. *ngga* ada, (Ulfa,09/01/18, 14.13)"

> "kalau bapakku ya alhamdulillah *sih* pejabat sih kepala desa *sih* dikampung, kalau ibu *cuman* ibu rumah tangga, (Gobang,01/02/18, 18.15)"

Dari hasil wawancara dapat kita ketahui bahwa keluarga tidak memiliki andil dalam pilihan berwirausaha mereka. Mereka mengaku berasal dari keluarga

pegawai dan tidak mengenal berwirausaha. Selain pegawai, orang tua mereka juga ada yang berasal dari petani dan seorang pengusaha. Orang tua Afri merupakan petani. Sedangkan orang tua Diana adalah pengusaha.

> "*nek* bapak ibu kebetulan dari keluarga petani malah mas, buruh petani malah mas. *Nggak* ada hubungannya sama wirausaha juga, memang terlahir dari keluarga petani, (Afri,03/01/18, 13.20)"

> "...ibuku sendiri itu dia kelas 3 sd itu keluar, dia *ga* lanjutin sekolahnya tapi sekarang dia bisa bangun usaha, punya pabrik gitu, (Diana,08/01/18, 08.15)"

Semua mahasiswa wirausahawan mengaku tidak terpengaruh oleh keluarga untuk berwirausaha, kecuali Diana. Diana mengatakan salah satu inspirasinya untuk berwirausaha adalah keberhasilan ibunya yang memiliki usaha sendiri. Dia mengaku sering diajari ibunya dalam hal kewirausahaan.

> *"heem*, iya, *kaya* ibu sendiri kan *kaya* ngajarin buat ini, kalau ini begini, jadi ya mempengaruhi lah, misalkan ada banyak sih orang yang misalkan dia tadinya ikut perusahaan, terus akhirnya dia bikin usaha sendiri, itu banyak, karena dia kan sambil cari ilmu kan kebanyakan orang *kaya gitu* cari ilmu dulu, *kaya gitu* nanti buka sendiri (Diana,08/01/18, 08.15)"

Karena berasal dari keluarga wirausahawan, Diana menjadi sering berinteraksi dengan kegiatan kewirausahaan. Ia mengaku bahwa keluarga turut menjadi latar belakang pilihannya untuk berwirausaha. Keberhasilan ibunya turut menjadi motivasi Diana untuk membangun suatu bisnis. Ia pun sering diajari tentang ilmu berbisnis oleh ibundanya.

Meskipun orang tua dari Iyus, Didik, Afri, Ulfa dan Gobang bukan berasal dari keluarga wirausaha tetapi mereka mendukung langkah anaknya untuk berwirausaha. Mereka akhirnya mendukung semua walaupun ada beberapa orang

tua yang awalnya meragukan langkah anaknya untuk berwirausaha. Seperti yang dikatakan oleh Gobang, awalnya orang tua menolak ide berwirausahanya, tetapi setelah diberi penjelasan, mereka malah ikut memberikan bantuan modal untuk membuka burjo Bogorian. Dengan adanya dukungan dan bantuan dari orang tua, Gobang pun berhasil membuka usaha burjo bogorian yang terletak di jalan Kaliurang, Yogyakarta. Dukungan dari orang tua dan keluarga merupakan salah satu faktor penting dalam perjalanan wirausaha mahasiswa.

> "disitulah aku mulai pembuktian di orang tua aku, bahwa aku bisa *gitu* loh, walaupun *ga* sesukses ya dulu kan akhirnya lama-lama lama orang tua percaya *gitu* loh, dan aku *ga* malu *gitu* akhirnya percaya buatlah aku MOU sama orang tuaku, jadi *sebenernya* yang aku bilang modal ini itu minjem sama orang tua *sebenernya*, ya walaupun suatu saat mungkin *aa* ketika aku kembaliin *ga* mungkin diambil tapi kan tetep kita harus ada perjanjian kan, disitulah ada rasa *trust* dari orang tuaku (Gobang,01/02/18, 18.15)"

> "kalau untuk orang tua ya tentu, tentu kan restu orang tua itu ibaratnya kan utama, jadi memang kalau kita awal-awal untuk mau bisnis ya tetep komunikasi dengan orang tua tetep ada, jelas, jelas, karena bagaimanapun juga kan *ee* setiap anak kan mungkin ya ada rasa ingin membuktikan ke orang tua, ingin membantu orang tua itu sih (Didik,14/11/17, 13.45)"

Hal tersebut membuktikan bahwa sebagai seseorang yang masih memiliki orang tua dan keluarga mereka membutuhkan dukungan baik moril maupun materiil dari orang tua atau keluarganya. Mereka menganggap bahwa kesuksesan mereka juga merupakan buah dari doa dan dukungan orang tua. Mereka juga mempunyai rasa ingin membuktikan kepada orang tua bahwa mereka bisa berhasil dan mandiri dalam berpenghasilan.

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat kita ketahui bahwa mahasiswa yang bukan berasal dari keluraga wirausahawan tidak terpengaruh keluarganya dalam pilihan berwirausaha. Meskipun keluarga tidak mempengaruhi pilihan mereka

untuk berwirausaha tetapi dukungan dari orang tua dan keluarga sangat mereka butuhkan. Awalnya orang tua tidak mendukung pilihan mahasiswa untuk berwirausaha. Akan tetapi setelah diyakinkan akhirnya orang tua mendukung langkah mereka tersebut. Kesuksesan membuka sebuah usaha tidak terlepas dari dukungan kedua orang tua. Mahasiswa wirausahawan yang orang tuanya merupakan pengusaha mengaku bahwa keluarga turut mempengaruhi pilihannya untuk berwirausaha. Hal ini tidak terlepas dari pengaruh orang tua yang mengajarkan ilmu berwirausaha kepada anaknya.

4.1.3 Etnis

Budaya merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi seseorang untuk menentukan suatu pilihan. Dalam kehidupan sehari-hari, orang akan bersosialisasi dengan lingkungan sekitar, dimana lingkungan akan membawa suatu dampak bagi manusianya. Dalam berwirausaha, kita dapat melihat contoh bahawa orang padang mempunyai budaya yang mendukung masyarakatnya untuk berwirausaha. Sejak kecil mereka didoktrin nilai-nilai budaya setempat yang akan mempengaruhi keputusan seseorang setelah ia tumbuh besar.

Berdasarkan hasil dari wawancara, mahasiswa wirausahawan berasal dari daerah Jawa Tengah dan Bogor. Akan tetapi mereka ada yang dibesarkan di daerah Jakarta dan Tangerang. Mereka menganut budaya Jawa dan Sunda. Seluruh mahasiswa wirausahawan mengatakan bahwa kebudayaan yang mereka anut tidak banyak berpengaruh terhadap pilihan berwirausaha. Mereka tidak mendapatkan pengaruh berarti tentang kewirausahaan yang berasal dari kebudayaan daerah mereka. Seperti

yang dikatakan oleh Didik yang berasal dari Jawa Tengah dan Iyus yang dibesarkan di Tangerang serta Gobang yang berasal dari daerah Sunda.

> "sebenarnya kalau dalam berbisnis itu *ga* terlalu mempengaruhi, etnik atau budaya itu kalau menurut saya dan saya sendiri menjalankan usaha itu tidak terlalu berpengaruh, (Iyus,9/11/17, 10.02)"

> "sebenarnya kalau kaitannya dengan usaha itu gak terlalu sih mas kalau menurut saya mas, bukan dari etnisnya ya karena keluarga saya juga tidak ada yang latar belakang pengusaha, jadi memang ketika di Jogja melihat ada peluang, *gitu* mas, ditambah lagi kan kuliah dijurusan ekonomi ya harusnya harus bisa paling tidak kan mencoba di coba seperti apa, (Didik,14/11/17, 13.45)"

> "*aa* mungkin berpengaruh banget sih *ga* ya mas, karena sebenarnya *basicly* kalau orang-orang sunda itu ya *aa* mereka emang kerja sih sebenarnya, dan rata-rata orang sunda yang merantau ke daerah lain contoh aja ke Jakarta, rata-rata orang sunda itu *ga* betahan itu orangnya (Gobang,01/02/18, 18.15)"

Mereka sepakat bahwa tidak ada pengaruh berarti yang dibawa oleh budaya terhadap nilai-nilai kewirausahaan mereka. Akan tetapi, Diana menuturkan bahwa ia bukan terpengaruh karena budaya jawa yang dianut keluarganya tetapi terpengaruh dari lingkungan sekitar yang merupakan daerah wirausaha. Ia mengatakan bahwa lokasi rumahnya merupakan daerah perdagangan dan membuatnya ingin berwirausaha seperti masyarakat pada umumnya.

> "*aa* kalau adat jawa sih nggak, *cuman* kalau di lingkunganku sendiri itu kan jawa kan macem-macem kan, apalagi daerah pantura, aku kan daerah pantura, terus tempatku itu daerah perikanan, jadi *aa* wirausahanya disini *tu* banyak banget, kuat banget. Ada yang perikanan jadi *kaya* yang punya kapal gitu, nelayan *gitu* kan jadi gede, ada yang *kaya* kuningan, kebanyakan orang disini itu wirausaha, karena disini *tu ga* ada *kaya* perusahaan *gitu* nggak, paling ada juga cuma dikit, pokoknya lebih banyak yang wirausaha, mempengaruhi sih karena orang-orang sini emang apa *kaya* lahan buat wirausaha itu gede *gitu* loh, (Diana,08/01/18, 08.15)"

Dari hasil wawancara tersebut, mahasiswa wirausahawan mengatakan bahwa tidak terdorong berwirausaha karena budaya daerah mereka. Mereka tidak menemukan pengaruh yang dimunculkan oleh kebudayaan atau etnis daerah tempat tinggal mereka. Akan tetapi lingkungan tempat tinggal yang banyak pengusahanya turut mempengaruhi keinginan mahasiswa untuk berwirausaha. Kebanyakan mahasiswa wirausahawan berasal dari daerah jawa yang terkenal dengan para pekerja keras dan keuletannya dalam berusaha.

4.1.4 Organisasi

Organisasi merupakan suatu wadah untuk mahasiswa dalam menyalurkan minat dan mengasah *soft skill* mereka. Ada banyak pilihan organisasi yang dapat dimasuki oleh mahasiswa sesuai dengan keinginan mereka. Mahasiswa dapat mengikuti organisasi yang disediakan oleh kampus maupun organisasi diluar kampus. Organisasi memiliki pengaruh yang baik bagi mahasiswa untuk mengembangkan diri mereka. Dalam organisasi seseorang dapat belajar bersosialisasi, bekerja sama, berpendapat dan memutuskan sesuatu secara tepat. Beberapa mahasiswa berorganisasi untuk belajar dan mempersiapkan karir dalam dunia nyata.

Menurut hasil dari wawancara, semua mahasiswa wirausahawan pernah berorganisasi dan beberapa diantaranya masih menjalankan kegiatan organisasinya sampai sekarang. Organisasi yang mereka ikuti antara lain organisasi Pers Mahasiswa, organisasi jurusan, organisasi karang taruna, Entrepreneur Community dan Hijabie Community. Mahasiswa wirausahawan mengatakan bahwa dengan berorganisasi mereka dapat mengambangkan diri dan mendapatkan dampak yang

baik bagi pemikiran mereka. Seperti yang dikatakan iyus dan Afri. Iyus mengikuti organisasi LPM mahasiswa dan Afri mengikuti organisasi karang taruna.

> "oh ya, LPM ekonomika itu dibagian perusahaan, sedangkan di perusahaan menurut saya kan enak, ah apalagi saya orangnya suka bertemu orang baru, suka bernegosiasi, dan saya cocok lah dengan nilai-nilai yang saya punya ketika udah saya bilang diawal itu, (Iyus,9/11/17, 10.02)"

> "di masyarakat ada karang taruna. Itu mau *nggak* mau tetep harus masuk. Kalau di kampus memang *nggak* pernah ikut organisasi mas waktunya udah habis buat kuliah sama buat jualan mas. ada mas. Jadi usaha saya ini di kedai satwa ini kan ada satu, dua produk yang handmade. Nah itu di divisi saya pendidikan dan kesenian itu saya masukkan kesenian itu bikin kerajinan itu yang bisa kita jual jadi nanti teman-teman karang taruna yang buat, saya yang ngajarin, trus nanti saya yang masarin mas dan lumayan juga ada penghasilannya juga dari teman-teman karang taruna. Ada mas, walaupun sedikit pengembangan diri itu ada, lewat organisasi itu bagus banget, (Afri,03/01/18, 13.20)"

Mereka berdua mengaku senang dan berkembang ketika mengikuti organisasi. Selain karena ilmu yang didapat, mereka juga mengaku mendapatkan teman yang sepemikiran dalam organisasi. Mereka dapat bertukar pikiran dan pengalaman dalam memecahkan suatu masalah. Bahkan ada mahasiswa yang menemukan partner berbisnis dalam organisasi yang diikutinya. Seperti yang dialami oleh Ulfa, ia menemukan teman yang sepemikiran untuk membuat usaha dapur jamu.

> "*heem*, dari jurusan lain ada, dan itu karena kami satu organisasi sih. Awalnya kan karena ada kompetisi bisnis plan di FE, nah itu terus *ngumpul* nih kita, awalnya berempat, *cuman* karena yang satu ini *ga* srek sama ide bisnis kami, terus jadinya yang satu ini mundur, jadinya bertiga itu tadi, dari berbagai jurusan habis itu kita *apply* apa namanya proposal terus diterima, gitu (Ulfa,09/01/18, 14.13)"

Dalam hubungannya dengan kewirausahaan, organisasi juga turut mempengaruhi keputusan mahasiswa untuk berwirausaha. Seperti yang dikatakan oleh Gobang, ia mengikuti Entrepreneur Community dan menemukan dorongan

yang sangat kuat untuk membangun usaha. Bahkan ketika beberapa kali gagal, ia tetap mencoba lagi membuat usaha dengan dukungan teman-teman dari organisasinya.

> "*heem* itu yang berpengaruh banget dalam bisnis aku karena ya mereka sebagai wadah sih, dan rata-rata dari alumni-alumni mereka kan punya bisnis ya dan di *entrepreneur community* sendiri kita *tu kaya* punya coach *gitu* sih yang *kaya mendevelope* kita, mengajarkan kita bahwa *aa* awal mula bikin bisnis *tu* sebenarnya *kaya* gini, seperti apa seperti apa makanya *kaya* sekarang aku *ga* bakal nglupain aku bisa seperti ini walaupun aku masih merintis masih belum jadi orang besar tapi aku tetep *aa* jasa mereka sangat berharga buat aku makanya kalau diundang sama adek-adek kelas suruh *kaya* gini ngomong ya aku pasti dateng, (Gobang,01/02/18, 18.15)"

Selain Gobang, Diana juga mengatakan bahawa berorganisasi membuatnya memiliki wadah untuk sharing masalah fashion dengan teman-temannya. Diana mengikuti organisasi Hijabie Community yang anggotanya merupakan perempuan penyuka hijab. Organisasi tersebut sangat mendukung Diana ketika ia membangun usaha. Produk-produknya turut dipromosikan lewat komunitas tersebut.

> "*aa* kalau yang dihijabie *community* iya, soalnya di bidangku kan wirausahaku kan fashion kan, nah yang di hijabie *community* itu kebanyakan mba-mba berhijab, nah disitu *tu kaya* ada wadahnya *gitu* loh, di organisasi itu *tu* ada wadahnya *kaya* divisi divisi model, divisi wirausaha itu juga ada gitu, jadi *kaya* disana sharing-sharing mengenai wirausaha terus disitu kan ada ajang *fashion show*, bazar, *kaya gitu* mereka selalu ikut jadi *kaya* dukung banget *gitu* loh, jadi *kaya* misalkan aku mau nampilin koleksi baru itu bisa dari hijabie *community kaya* gitu, (Diana,08/01/18, 08.15)"

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, semua mahasiswa wirausahawan pernah berorganisasi dan beberapa dari mereka mengikutinya sampai saat ini. Mahasiswa wirausaha yang mengikuti organisasi mendapatkan dampak baik bagi perkembangan diri mereka. Mahasiswa mendapatkan ilmu, pengalaman, teman dan *soft skill*. Mahasiswa juga dapat menemukan partner bisnis dalam organisasi yang

diikutinya. Organisasi juga dapat mempengaruhi pilihan mahasiswa untuk berwirausaha. Selain itu organisasi juga bisa membantu mahasiswa memajukan usahanya. Dengan mengikuti organisasi, mahasiswa memiliki banyak relasi yang dapat menunjang potensi bisnis mereka. Mereka memanfaatkan organisasi untuk mendapatkan relasi dan *link-link* untuk menunjang penjualan produk dan memperluas pangsa pasar.

4.1.5 Sejarah Kerja

Pengalaman kerja bisa memiliki dampak terhadap pemikiran seseorang tentang kewirausahaan. Bagaimanapun juga, bekerja merupakan bagian kecil dari kegiatan wirausaha. Seseorang yang telah memiliki pengalaman bekerja berarti telah memiliki pengalaman menjalankan suatu usaha walaupun hanya bagian kecilnya saja. Dari pengalamannya tersebut, seseorang akan mendapatkan pandangan tentang bagaimana kegiatan wirausaha berjalan. Seseorang yang mempunyai sejarah kerja lebih berpotensi untuk dapat membangun suatu bisnis dan sukses dalam bisnis tersebut dari pada yang tidak memiliki pengalaman. Mereka yang pernah bekerja mempunyai kelebihan pengetahuan dan pengalaman tentang bagaimana cara menjalankan suatu bisnis.

Dari enam narasumber yang penulis wawancarai, terdapat tiga mahasiswa yang mempunyai pengalaman bekerja dan tiga lainnya belum pernah bekerja sama sekali. Mahasiswa yang mempunyai pengalaman bekerja antara lain Iyus, Ulfa dan Diana. Semua yang memiliki pengalaman bekerja mengaku terdorong untuk membangun suatu bisnis, kecuali Ulfa. Hal ini karena Ulfa bekerja di prodi bagian asisten peneliti. Menurutnya bekerja di prodi tidak membuatya terdorong untuk

berwirausaha, tetapi jika hubungannya dengan kewirausahaan, ia mengaku mendapat relasi untuk memperluas pasar. Ia bisa memasarkan produknya kepada teman-teman kerjanya.

> "kalau pengalaman kerja sih baru kerja di prodi, *hehe*, kalau itu sih *enggak* mas, *cuman* mungkin lebih ke relasinya aja nanti, jadi kalau misal nawar-nawarin *kaya* gitu, terus kan dosen akhirnya juga tahu, jadi ada juga beberapa dosen yang pesen, *kaya gitu"* (Ulfa,09/01/18, 14.13)"

Lain halnya dengan Ulfa, Diana dan Iyus mengaku terdorong untuk memiliki usaha yang serupa dengan tempatnya bekerja. Mereka mengatakan bahwa pengalaman bekerjanya menjadi motivasi tersendiri untuk sukses membangun bisnis. Selain mendapatkan motivasi untuk berbisnis, mereka juga mendapatkan ilmu tentang cara mengelola bisnis. Iyus pernah bekerja pada sebuah cafe dan Diana bekerja di pabrik yang dimiliki ibunya.

> "*heem*, iya, *kaya* ibu sendiri kan *kaya* ngajarin buat ini, kalau ini begini, jadi ya mempengaruhi lah, misalkan ada banyak sih orang yang misalkan dia tadinya ikut perusahaan, terus akhirnya dia bikin usaha sendiri, itu banyak, karena dia kan sambil cari ilmu kan kebanyakan orang *kaya gitu* cari ilmu dulu, *kaya gitu* nanti buka sendiri, (Diana,08/01/18, 08.15)"

> "kalau kerja part time itu ada dorongan *kaya* saya punya kafe sendiri kedepannya, atau restoran itu ada dorongan sendiri ketika lagi kerja, (Iyus,9/11/17, 10.02)"

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, sejarah kerja ternyata turut mempengaruhi pilihan mahasiswa untuk berwirausaha. Mereka terdorong untuk memiliki sebuah bisnis seperti perusahaan tempat mereka bekerja. Mahasiswa yang pernah bekerja akan mendapatkan relasi untuk memperluas pangsa pasar mereka. Selain itu mahasiswa menjadi paham tentang kewirausahaan dan mereka mendapatkan motivasi, ilmu serta pengalaman dalam kegiatan sebuah bisnis.

4.2 Ringkasan

Mahasiswa wirausahawan memiliki latar belakang pendidikan yang berbeda-beda. Ada mahasiswa wirausaha yang menempuh pendidikan manajemen, ilmu ekonomi, akuntansi dan teknik mesin. Beberapa mahasiswa ingin berwirausaha sebelum berkuliah, mereka mengambil jurusan yang dapat mendukung keinginannya tersebut. Mata kuliah kewirausahaan dan dosen tertentu berpengaruh terhadap pilihan mahasiswa untuk berwirausaha. Mahasiswa wirausahawan datang dari berbagai latar belakang keluarga. Dari pegawai, pejabat, petani, dan pengusaha. Pekerjaan orang tua tidak terlalu berpengaruh terhadap pilihan berwirausaha. Mahasiswa yang memiliki orang tua pengusaha tertarik berwirausaha karena keluarganya. Dukungan orang tua dan keluarga sangat dibutuhkan untuk mencapai kesuksesan membangun usaha. Semua orang tua mahasiswa wirausaha memberikan dukungan bagi putra mereka untuk berwirausaha walaupun awalnya mereka menolak. Mahasiswa wirausaha semuanya berasal dari pulau Jawa. Mereka berbudaya Jawa dan Sunda. Etnis tidak memiliki andil terhadap pilihan mahasiswa untuk wirausaha. Akan tetapi lingkungan tempat tinggal yang terdapat banyak wirausahawan turut memotivasi mahasiswa untuk berwirausaha. Semua mahasiswa wirausahawan pernah mengikuti suatu organisasi dan beberapa mengikutinya sampai saat ini. Organisasi membawa dampak yang baik untuk perkembangan diri mahasiswa, khususnya untuk masalah kewirausahaan. Organisasi berperan sebagai wadah pemikiran, mencari ilmu, pengalaman, teman dan relasi untuk kemajuan usaha mereka. Beberapa mahasiswa menemukan partner untuk berbisnis dalam organisasi. Mahasiswa yang memiliki pengalaman bekerja cenderung merasa bahwa pengalamannya tersebut sangat bermanfaat untuk kegiatan

kewirausahaannya. Mereka menjadi terdorong untuk membuat suatu usaha yang sama dengan tempat mereka bekerja. Dalam kegiatan bekerja, mereka mendapatkan pengalaman dan ilmu tentang bagaimana suatu bisnis dijalankan. Mereka juga mendapatkan relasi dari tempatnya bekerja.

BAB V

KARAKTER MAHASISWA WIRAUSAHAWAN

5.1 Inovatif

Saat ini zaman berkembang begitu cepat. Perubahan-perubahan dalam kehidupan sehari-hari tidak dapat dihindari. Kecepatan perubahan dalam kehidupan sehari-hari menuntut seorang pebisnis harus kreatif dalam menjalankan kegiatannya. Produk demi produk berubah, metode dan cara menjalankan sesuatu juga berubah. Kondisi pasar dan cara memasarkan produk terus berubah mengikuti alur teknologi. Dengan kondisi yang demikian itu, sangat penting bagi seorang wirausahawan untuk selalu berinovasi dalam menjalankan bisnisnya.

Menurut hasil wawancara, semua mahasiswa wirausaha melakukan inovasi dalam menjalankan bisnisnya. Mereka mengaku melakukan suatu terobosan yang membuat usahanya berbeda dengan usaha lain yang serupa. Mereka menganggap inovasi adalah suatu hal yang mutlak harus dilakukan oleh seorang wirausahawan. Jika sudah melakukan inovasi, para mahasiswa yakin bahwa bisnis yang sedang dijalaninya akan sukses. Inovasi mereka lakukan sejak pertama kali membuat usaha.

> "mutlak itu mas kalau menurut saya, kalau untuk yang membedakan kita itu menggunakan 100% susu murni, karena kan jargon kita produk fresh milk (Didik,14/11/17, 13.45)"

> "nah untuk inovasi yang saya punya itu ini kita *tu* umumnya kan kalau pempek kan *kaya* dibungkus pakai plastik, atau pake kertas, nah kalau pempek saya sendiri ini inovasi yang pertama itu pakai cup (Iyus,9/11/17, 10.02)"

> "kalau yang *pet shop* yang punya saya itu kan kedai satwa, itu dia memang beda dengan *petshop-petshop* lainnya (Afri,03/01/18, 13.20)"

> "mungkin lebih ke ininya sih mas, ke *packagingnya*, lebih ke *packaging*, terus dari pembuatannya juga kan sistemnya itu pre order (Ulfa,09/01/18, 14.13)"

> "nah kita ini produksi sendiri sekarang, *kaya* gitu, terus dalam jumlah produknya *tu ga* banyak *gitu loh* jadi itu eksklusif gitu (Diana,08/01/18, 08.15)"

> "burjo ini oke emang makanan berat tapi *gimana* caranya tetep bisa juga buat nongkrong, *kaya* buat ngopi, *kaya* buat nobar *kaya gitu* kan (Gobang,01/02/18, 18.15)"

Dari hasil wawancara tersebut diketahui bahwa mahasiswa wirausahawan tidak hanya membuat satu inovasi agar usahanya berbeda dengan usaha serupa yang lain. Akan tetapi mereka membuat beberapa inovasi yang dapat menunjang kesuksesan usahanya. Beberapa inovasi yang dibuat antara lain inovasi pada produk, inovasi pemasaran, proses dan inovasi tempat. Mereka merancang inovasi dengan cara mereka sendiri. Mereka mencari ide untuk berinovasi sendiri. Hal ini membuktikan bahwa dalam bewirausaha, karakter kreatif dan inovatif sangat dibutuhkan oleh pelakunya.

Mahasiswa wirausahawan yang melakukan inovasi produk adalah Iyus, didik, Afri dan Ulfa. Produk yang mereka jual dibuat berbeda dengan produk lain yang beredar dipasaran. Iyus yang berbisnis empek-empek membuat terobosan dengan menjual empek-empek sistem *take away* dengan *packing cup*. Menurut Iyus, empek-empek yang dibungkus dengan plastik akan merepotkan konsumen ketika mereka akan memakannya, maka dari itu iyus membuat empek-empek dengan bungkus cup dengan diberi sendok.

> "umumnya kan kalau pempek kan *kaya* dibungkus pakai plastik, atau pake kertas, nah kalau pempek saya sendiri ini inovasi yang pertama itu pakai cup, nah pakai cup, biar menunjukkan ini *loh* sisi inovasinya, sisi kreativnya dari produk ini dan juga *kaya* ada varian rasa-rasa, ini kan empekpek yang kasih toping-topingan, mungkin itu inovasinya, inovasi produk ini ya, itu (Iyus,9/11/17, 10.02)"

Iyus mengaku bahwa inovasi tersebut berasal dari idenya sendiri. Iyus berharap cara tersebut memberikan dampak yang baik untuk perusahaannya. Berbeda dengan

Iyus, Didik yang berbisnis minuman susu segar melakukan inovasi produk dengan tidak mencampurkan tambahan air pada produknya. Walaupun biaya produksi susu menjadi mahal tetapi didik berkomitmen untuk tetap menggunakan 100% susu tanpa campuran.

> "nah kita itu *bener-bener* 100% susu murni, nah kendalanya ya memang itu, dengan menjaga kualitas kan otomatis kita harus bisa *aa* mengira-ngira kebutuhan sehari itu berapa(Didik,14/11/17, 13.45)"

Afri yang berbisnis pet shop membuat inovasi produk dengan menjual barang yang lebih lengkap dari pet shop lain. Jika pet shop lain hanya menyediakan makanan dan perlengkapan hewan, maka pet shop milik Afri turut menyediakan hewannya. Mulai dari mamalia seperti kucing, sugar glider, tupai, kelinci, sampai reptil seperti iguana, ular dan kura-kura. Semua kebutuhan hewan yang dijual juga disediakan oleh Afri seperti kandang, rumah, pakan, vitamin dan aksesorisnya. Berbeda dengan Afri, Ulfa yang berbisnis jamu membuat inovasi produk dengan cara membuat packaging khusus dari botol kaca. Hal ini dilakukan karena menurut Ulfa botol plastik tidak sehat untuk dipakai. Apalagi produk yang dijualnya adalah produk minuman kesehatan.

> "Kebanyakan pet shop lainnya di yogya ini kan dia punya *cuman* nyediain *kaya* pet food sama aksesoris ya biasanya *cuman* buat anjing sama kucing. Nah kalau di tempat saya ini , saya nyediain selain pakan kucing sama aksesoris. Kita juga nyediain hewannya jadi hewannya pun macam-macam mas, ada sugarglider, reptile, trus apalagi ya mas, banyak si sama aksesorisnya. Jadi yang di pet shop lain *nggak* ada kita ada, (Afri,03/01/18, 13.20)"

> "mungkin lebih ke ininya sih mas, ke *packagingnya*, lebih ke *packaging*, terus dari pembuatannya juga kan sistemnya itu pre order, jadi ada batas waktunya itu sekitar tiga hari, tapi kalau dimasukkin ke kulkas, jadi kan daya tahannya *ga* begitu lama, jadi selain packaging itu juga *aa* kami dari yang jualin itu ngasih *tau* ini *tu* batas apa namanya batas jamunya bisa diminum ya sekitar tiga hari, terus *aa* kalau dari apa namanya dari packagingnya itu juga ada *kaya* manfaat-manfaat jamunya itu untuk apa, di stickernya itu, jadi secara *ngga* langsung itu mengedukasi pembeli buat tahu manfaat dari jamunya ini apa, (Ulfa,09/01/18, 14.13)"

Selain inovasi produk, para mahasiswa juga membuat inovasi pemasaran dalam menjalankan usahanya. Gobang, Diana dan Ulfa berinovasi untuk memasarkan produk mereka ke konsumen. Gobang melakukan inovasi dengan cara menggaet komunitas untuk berkunjung ke warung makan miliknya. Ia juga membuat akun media sosial bernama burjo bogorian dan melakukan *endorse* agar dikenal banyak orang. Di sisi lain, Diana melakukan inovasi pemasaran dengan cara memasarkan produk dengan kuota yang terbatas. Diharapkan nantinya produk tersebut akan menjadi produk eksklusif yang diperebutkan konsumen. Semakin banyak produk ekslusif yang dikeluarkan, semakin banyak juga konsumen merasa mempunyai produk yang jarang dimiliki orang lain. Ulfa dengan bisnis jamunya melakukan inovasi pemasaran dengan cara membuat *packaging* yang menarik disertai dengan keterangan manfaat jamu. Ulfa juga telah memiliki data pelanggan yang memudahkan perusahaan melayani konsumen ketika mereka memesan.

> "*gitu* kan makanya aku tarik lah komunitas-komunitas anak SMA *gitu* kan, coba aku pendekatan ke mereka walaupun di instagram aku *ga* kenal mereka terus *kaya* orang-orang kos-kos disekitar sini, *kaya* santri santri karena segmentasi kita kan sebenarnya mahasiswa ya *cuman* ketika mahasiswanya *ga* ada siapa yang harus jadi market kita *gitu* loh (Gobang,01/02/18, 18.15)"

> "nah kita ini produksi sendiri sekarang, *kaya* gitu, terus dalam jumlah produknya *tu ga* banyak *gitu loh* jadi itu eksklusif gitu (Diana,08/01/18, 08.15)"

> "kalau dari apa namanya dari packagingnya itu juga ada *kaya* manfaat-manfaat jamunya itu untuk apa, di stickernya itu, jadi secara *ngga* langsung itu mengedukasi pembeli buat tahu manfaat dari jamunya ini apa, (Ulfa,09/01/18, 14.13)"

Mahasiswa wirausahawan juga melakukan inovasi lain, yaitu inovasi proses. Diana melakukan inovasi proses dengan cara menguasai dari hulu ke hilir bisnis clothingnya. Ia mendesain baju dan jilbab sendiri, mempunyai penjahit sendiri, diberi label dan memasarkannya sendiri. Dengan menguasai semua proses tersebut, ia

berharap bisa menekan biaya produksi dan tidak tergantung dengan pihak lain. Selain itu, dia bisa membuat ciri khas pada produknya sendiri sehingga mudah dikenal orang lain.

Selain inovasi proses, mahasiswa juga melakukan inovasi tempat. Seperti yang dilakukan oleh Gobang, ia membuat desain burjo dengan memasang foto-foto iklan jadul pada dinding burjonya. Hal ini dimaksudkan agar konsumen yang makan di burjo merasakan suasana klasik yang membuatnya rindu untuk datang kembali. Selain itu, burjo Bogorian juga menyediakan wifi serta mempunyai tempat duduk yang nyaman untuk *nongkrong*. Hal ini tentu berbeda dengan burjo lain yang hanya menyediakan makanan tanpa memperhatikan kenyamanan tempat.

> "nah aku pengen ngebuat *aa* burjo ini oke emang makanan berat tapi *gimana* caranya tetep bisa juga buat nongkrong, *kaya* buat ngopi, *kaya* buat nobar *kaya gitu* kan makanya aku konsep dengan *kaya* gambar-gambar seperti ini lah *gitu* kan *kaya* ada nobar ada wifi, dan tempatnya juga ya *ga* jelek-jelek amat *gitu* kan jadi ya senyaman mungkin membuat konsumen terutama buat temen-temen aku sendiri ya mereka nyaman disini *gitu* loh, *sebenernya* ini ada filosofinya juga sih *kaya* kenapa ini ada iklan-iklan jaman dulu gini kan, karena aku pengen orang yang makan disini *gitu* ketika mereka melihat ini mereka langsung woh, kita lahir tahun kapan ya kok di tv dulu iklannya *kaya* gini gitu, (Gobang,01/02/18, 18.15)"

Dengan hasil wawancara tersebut, maka jelas bahwa mahasiswa wirausahawan mempunyai pemikiran yang inovatif dan kreatif. Semua mahasiswa melakukan inovasi pada bisnisnya. Mereka melakukan inovasi dari pertama membuat bisnis. Mereka juga menganggap bahwa inovasi merupakan suatu kebutuhan yang wajib dilakukan oleh perusahaan. Mahasiswa melakukan inovasi produk, pemasaran, proses dan tempat. Dengan melakukan inovasi, mereka berharap perusahaan yang dijalankan akan memperoleh kesuksesan.

5.2 Percaya Diri

Percaya pada kemampuan diri merupakan salah satu modal untuk membuka sebuah usaha. Apabila seseorang tidak mempunyai kepercayaan terhadap kemampuan diri maupun percaya pada keberhasilan usahanya, maka tentu akan membawa pengaruh buruk pada usaha yang sedang dijalani. Sebaliknya, jika seseorang terlalu percaya diri terhadap usaha yang sedang dijalaninya, hal itu dapat menjadikan dirinya kurang waspada terhadap kemungkinan-kemungkinan buruk. Kepercayaan diri harus dapat dikelola dengan baik oleh wirausahawan. Bagaimanapun juga, seorang wirausahawan membutuhkan kepercayaan diri. Seorang wirausahawan biasanya percaya bahwa keputusan yang diambilnya adalah keputusan terbaik. Selain itu, seorang wirausahawan juga suka menumbuhkan kepercayaan kepada usaha yang sedang dijalaninya. Mereka meyakini bahwa usaha yang sedang dijalani akan menuai kesuksesan.

Berdasarkan hasil wawancara terhadap mahasiswa wirausahawan, mereka memiliki kepercayaan diri yang tinggi. Mereka sering kali tidak menghiraukan kata-kata meragukan yang terlontar dari orang terdekat. Mereka tetap berjuang dengan usaha mereka tanpa mempedulikan kata orang. Mereka percaya bahwa usahanya akan berhasil. Seperti yang dikatakan oleh Gobang dan Ulfa, mereka tetap percaya bahwa usaha yang telah mereka rencanakan akan mencapai kesuksesan.

> "jadi intinya ya orang diluar sana mau berkata apapun ke kita ya masa bodoh, yang terpenting kita punya pendirian, kita yakin bahwa kita juga bisa berhasil *gitu* loh, karena ketika kita pada saat itu dicemooh *down* terus kita *nggak* melanjutkan, kita makin dipandang sebelah mata sama orang-orang seperti itu, tapi kalau kita buktikan dengan kita bisa, buktinya sih alhamdulillah aku pengalaman pribadi aku ya temen-temen aku pada malah pada ini *gitu* loh, (Gobang,01/02/18, 18.15)"

> "ya udah cuma didengerin aja *haha*, *ga* dipikirin, kemarin juga *kaya gitu* sih makanya yang empat orang ini kan satu keluar, itu emang

> bisa po? Emang pada suka jamu? Karena kan emang di FE belum setau saya kan emang belum ada yang jualan jamu *kaya* gitu, terus ya yaudah, kalau kamu emang *ga* bisa ya udah, *hehe*, *ga* dipikirin,(Ulfa,09/01/18, 14.13)"

Mereka berdua sama-sama diragukan oleh teman dekatnya, tetapi karena mereka memiliki kepercayaan diri yang baik, mereka tetap menjalankan usaha dan terbukti bisa sukses membuka sebuah usaha. Mereka tidak menghiraukan teman yang mengatakan bahwa usaha yang mereka lakukan berpotensi untuk gagal. Teman-teman mereka tidak percaya akan kemampuan yang dimiliki oleh mahasiswa wirausahawan. Disini terbukti bahwa kepercayaan diri membawa dampak yang baik bagi mahasiswa wirausahawan. Dengan kepercayaan diri yang dimiliki, mereka mampu memberikan bukti kepada teman-teman yang sebelumnya meragukan mereka.

Selain Gobang dan Ulfa, mahasiswa wirausaha yang lain juga mengatakan bahwa kepercayaan diri mutlak harus dimiliki oleh wirausahawan. Mereka menganggap kepercayaan diri sangat penting dimiliki oleh seorang pebisnis. Seperti yang dikatakan oleh Iyus dan Didik, mereka sama-sama mengatakan bahwa mereka membutuhkan kepercayaan diri dan mereka mempunyai kepercayaan diri tersebut.

> "iya, soalnya kalau kita gapercaya sama bisnis yang kita jalani buat apa lah kita lanjutin, kita dari awal tu harus punya keyakinan kalau bisnis yang kita jalani itu sukses, kita harus udah punya pikiran bagaimana bahwa bisnis ini berkembang kedepannya, ketika awal kita udah ga percaya sama bisnis kita gimana mau maju, mau berkembang, itu sih, itu mungkin salah satu syarat, kepercayaan, (Iyus,9/11/17, 10.02)"

> "iya sangat itu ibaratnya itu kalau saya melakukan sesuatu itu modalnya harus percaya sama diri sendiri karena kan sudah percaya diri sendiri akan timbul semangat lah kalau udah semangat itu nglakuin apa saja bisa, (Didik,14/11/17, 13.45)"

Dengan kepercayaan diri yang dimiliki, mereka menganggap usaha yang dijalani pasti akan sukses. Setelah memiliki kepercayaan akan kemampuan diri dan kepercayaan

terhadap usaha yang dijalankan, mereka lalu yakin dengan strategi yang telah mereka terapkan dalam usahanya. Mereka mengatakan bahwa cara-cara yang ditempuh dalam memajukan usaha terbukti efektif. Kepercayaan diri mahasiswa wirausaha tercermin dari keberaniannya menerapkan suatu metode dalam berbisnis dengan idenya sendiri.

> "iya, iya efektif jadi misalkan kita *kaya* pernah dulu diajarin di kuliah kampus kan misalkan kita ngajak karyawan buat menuangkan ide buat kita, jadi kan kita nanti mendapat ide yang lebih banyak jadi kan dapet oh pemikirannya jadi lebih luas *ga* terfokus gitu, dari kita doang, *aa* terus habis itu karyawan jadi ikut andil *gitu loh* dalam apa jalannya perusahaan misalkan aku nanti *ga* ada mereka juga ikut bisa *mikir* oh berarti *kaya* gini, bisa *mikir* sendiri, jadi *kaya* lebih mandiri gitu (Diana,08/01/18, 08.15)"

> "ya kalau keberhasilan sih diharapkan kedepannya akan semakin bagus sih mas, iya (Ulfa,09/01/18, 14.13)"

> *"aa* mungkin kedepan ya efektif ya, kalau sekarang mungkin masih baru juga, tapi alhamdulillah sih... (Gobang,01/02/18, 18.15)"

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa mahasiswa wirausahawan memiliki kepercayaan diri dan kepercayaan terhadap keberhasilan usahanya. Mereka percaya bahwa usahanya pasti akan sukses walaupun mereka diragukan orang lain. Mahasiswa wirausahawan mengaku membutuhkan kepercayaan diri dalam menjalankan bisnis. Kepercayaan diri mahasiswa tercermin dari diterapkannya keputusan-keputusan yang keluar dari ide mereka sendiri. Kepercayaan diri yang dimiliki oleh mahasiswa wirausahawan membawa dampak yang positif bagi perusahaan.

5.3 Keterbukaan

Kegiatan wirausaha membutuhkan sikap terbuka terhadap hal-hal baru. Wirausahawan dituntut untuk dapat bersosialisasi dengan pihak-pihak yang berhubungan dengan kepentingan perusahaan. Seorang wirausahawan biasanya mempunyai karakter yang bisa membangun hubungan dan menyesuaikan diri dengan orang lain. Tidak hanya terbuka dengan orang lain, pada zaman sekarang wirausahawan juga dituntut terbuka dengan perkembangan zaman. Perubahan teknologi dan lingkungan saat ini berjalan sangat cepat. Wirausahawan harus dapat beradaptasi dengan perubahan tersebut agar tidak tertinggal dalam persaingan.

Menurut hasil dari wawancara, semua mahasiswa mengatakan bahwa mereka selalu tertarik dengan hal-hal baru. Apalagi pada masa sekarang yang mana teknologi ikut berperan dalam perubahan lingkungan yang cepat. Mereka selalu belajar akan hal baru dan terbuka terhadap sesuatu yang belum mereka ketahui. Dalam istilah teknologi mereka mengatakan bahwa akan selalu *'update'* terhadap penemuan-penemuan baru. Dengan sikap yang terbuka, diharapkan mereka akan memperoleh manfaat sebelum banyak orang mengetahuinya. Seperti yang dikatakan oleh Diana, ia terbuka terhadap perkembangan *market place* yang cenderung memiliki tren berubah-ubah.

> "*aa* aku sih ya membuka aja, selalu terbuka, misalkan *kaya* oh ternyata misalkan pemasarannya sekarang ada di shoppie, jadi ikut aja, maksudnya ya ini, *ga* menutup diri *kaya enggak* ah *kaya enggak* ikut *kaya gitu* karena itu *tu* customernya pengennya juga kaya *gitu* terus model baju *kaya* gini, lagi tren ini, ikut, bikin, jadi misalkan kita jadi ikut tren juga gitu. *nggak nggak kaya* kolot-kolot banget *gitu* lah, (Diana,08/01/18, 08.15)"

Diana mengetahui bahwa dengan mengikuti perkembangan media pemasaran, ia akan mendapatkan potensi market yang lebih baik setiap harinya. Jika ada tren baru

dalam *market place*, Diana akan berusaha belajar dan memasukinya. Dia menjual barangnya dalam market baru dan berharap mendapatkan konsumen baru yang telah menggunakan *market place* tersebut untuk bertransaksi. Selain terbuka dengan media pemasaran, Diana juga terbuka terhadap tren fashion yang terus berubah. Ia berusaha mengikuti dan selalu membuat desain yang diinginkan oleh masyarakat pada saat itu.

Hal yang sama juga dikatakan oleh Afri dan Didik. Mereka berdua mengatakan bahwa terbuka dengan hal baru adalah suatu tuntutan bisnis saat ini. Mereka berdua cenderung melihat hal baru dari segi teknologi seperti Diana. Menurut mereka, selama hal tersebut berdampak baik untuk bisnis maka mereka pasti akan selalu *update* terhadap pembaharuan-pembaharuan.

> "kalau saya iya mudah, kalau kaitannya dengan bisnis itu ya itu selalu malah kita dituntut update, harus *update*. penting mas untuk dunia bisnis penting, karena kan ibaratnya dunia berputar, nah terus juga teknologi budaya, kebiasaan-kebiasaan juga berpengaruh terus berubah seiring bertambahnya waktu, (Didik,14/11/17, 13.45)"

> "selama hal barunya itu positif dan bisa berdampak positif buat kita seneng-seneng aja mas. Misalkan *kaya* hal baru misalkan *kaya market place* ya mas pemasaran online. Nah sekarang kan lagi marak banget *tu* ada shoppie, tokopedia, bukalapak. Nah itu sebisa mungkin kalau positif *kaya gitu* kita manfaatkan mas, (Afri,03/01/18, 13.20)"

Mereka berdua lebih memandang hal baru dari segi teknologi. Mereka juga terbuka dengan hal baru yang berhubungan dengan perubahan teknologi. Karena saat ini kondisi pasar memang sangat dipengaruhi oleh kemajuan teknologi informasi, maka mereka pun berusaha mengikutinya. Selama hal baru tersebut baik untuk bisnis, maka terbuka dengan hal baru adalah suatu keharusan bagi mereka.

Lain halnya dengan Diana, Didik dan Afri, Gobang mengatakan bahwa ia selalu senang belajar dengan orang-orang baru. Ia suka berbicara dan bertukar pendapat

dengan orang lain. Dia berharap akan mendapatkan manfaat berupa ilmu dan pengalaman dari orang tersebut.

> "*aa* alhamdulillah ya aku ya tetep apa ya belajar terus mas maksudnya ya *ga* cuma belajar dari diri kita ya, tetep aku belajar dari orang lain tanyakan nih sebenarnya apa si yang kurang cara marketing yang bagus *tu* seperti apa, sehingga biar hidup kita maksudnya biar usaha kita rame, biar orang *tu* suka di sini dari pada balik lagi gitu, aku *sebenernya* ya lebih suka ngobrol *kaya* gini ya, maksudnya kan *sharing* pengalaman orang lain karena bagi aku *tu* sangat berharga jadi kadang aku suka dengerin masukan-masukan orang lain sih karena sekarang *tu* sebenarnya *aa* promosi di instagram *tu* udah sangat *aa* ini banget ya *bener-bener* aduh berpengaruh besar *gitu* kan mas, (Gobang,01/02/18, 18.15)"

Gobang mengatakan bahwa ia suka terhadap masukan-masukan yang diberikan oleh orang lain. Bahkan dia mengatakan bahwa pendapat orang lain sangat berharga dalam hidupnya. Dari wawancara tersebut kita mengetahui bahwa Gobang adalah tipe orang yang terbuka terhadap orang lain. Selain terbuka dengan orang lain, gobang juga terbuka tehadap kemajuan teknologi. Ia memanfaatkan instagram sebagai alat untuk mengenalkan burjonya kepada masyarakat luas.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, mahasiswa wirausahawan mempunyai pandangan yang terbuka terhadap hal baru. Mahasiswa terbuka terhadap perkembangan teknologi. Mereka selalu update terutama dalam masalah market place. Mahasiswa wirausahawan peduli terhadap tren yang sedang terjadi pada saat itu. Mereka melihat keterbukaan adalah suatu kewajiban bagi mereka. Mereka dituntut untuk terus berfikir terbuka demi kemajuan usaha mereka. Mahasiswa wirausahawan terbuka terhadap dua macam hal baru, yaitu terbuka terhadap perkembangan teknologi dan terbuka terhadap orang-orang baru. Perkembangan teknologi erat kaitannya dengan media pemasaran, sedangkan orang baru berkaitan dengan ide-ide dan sharing ilmu serta pengalaman.

5.4 Keberanian Mengambil Resiko

Dunia wirausaha tidak dapat dilepaskan kaitannya dengan pengambilan resiko. Setiap pengusaha memulai bisnis dengan mengeluarkan uang, tenaga dan waktu terlebih dahulu. Pada awal membuat usaha, seorang wirausahawan belum mengetahui berapa uang yang akan diterimanya. Meskipun begitu, seorang wirausahawan tidak asal-asalan mengambil resiko. Pengusaha mempertimbangkan resiko dengan melakukan perhitungan yang baik. Apakah resiko akan sebanding dengan keuntungan yang akan diperoleh atau sebaliknya. Selain mengambil resiko, mereka juga mempunyai pengendalian diri yang baik. Hal ini saling berkaitan karena setiap resiko yang akan diambil oleh wirausahawan harus dihitung untung ruginya.

Menurut hasil wawancara, semua mahasiswa wirausahawan merupakan para pengambil resiko. Beberapa dari mereka mengaku hati-hati dan tidak asal mengambil resiko. Mereka mengambil resiko dengan penuh perhitungan. Asalkan resiko yang diambil sesuai dengan keuntungan yang akan diperoleh, maka mereka akan mengambilnya. Seperti yang dikatakan oleh Iyus, Didik dan Diana. Mereka berani mengambil resiko asalkan dengan perhitungan dan kehati-hatian.

> " *ga* terlalu ambil resiko, main aman juga, sebab kalau kita ambil resiko ya memang kita harus tahu *kaya* bakal apa yang terjadi *nih*, ketika memilih ini, itu sih, kalau saya orangnya pertengahan, jadi *ga* terlalu ambil resiko dan *ga* terlalu bermain aman, (Iyus,9/11/17, 10.02)"
>
> "saya cenderung senang dengan inovasi ya, misalkan inovasi itu kan biasanya erat kaitannya dengan resiko, ya dengan catatan ya itu kita harus mempunyai satu hal yang bisa meyakinkan kita (Didik,14/11/17, 13.45)"
>
> "*gapapa* sih, soalnya kalau tren di online emang gitu, nanti modelnya bareng bagus sama itu, bikin semua *kaya* gitu, *kaya* gitu. Ya itu resikonya tapi aku suka ambil resiko asaal untung tapi ya perhitungan (Diana,08/01/18, 08.15)"

Wawancara tersebut membuktikan bahwa mereka merupakan pengambil resiko yang perhitungan. Dalam semua usaha pasti terdapat beberapa resiko. Jika mereka akan mengambil keputusan yang beresiko, maka perhitungan akan dilakukan terlebih dahulu. Dalam pengambilan resiko, keyakinan juga dibutuhkan untuk mendukung terealisasinya suatu keputusan.

Berbeda dengan mereka bertiga, Gobang dan Ulfa mengatakan bahwa mereka seorang pengambil resiko yang besar. Mereka berani mengambil resiko yang cukup besar demi berjalannya usaha mereka. Gobang mengaku bahwa dia membuka usaha burjo yang modalnya besar dan menggaji karyawan dengan bayaran besar tanpa perhitungan terlebih dahulu. Dia hanya memiliki keyakinan bahwa usahanya akan sukses. Ia pun sekarang sedang merencanakan membuka berbagai cabang dan ingin membuka warung soto. Disisi lain, Ulfa mengatakan bahwa jamunya beresiko dicekal karena belum mempunyai izin. Walaupun begitu, ia tetap memasarkan jamunya tersebut dengan alasan bahwa produk jamunya sama dengan jamu di pasar tradisional yang kebanyakan tanpa izin. Akan tetapi dia sudah memikirkan rencana untuk membuatkan izin produk jamunya tersebut.

> "*aa* aku jujur ya bukan *gimana-gimana* ya aku berani, siap ambil resiko besar, karena apa ya, aku bahkan insya Allah nih pokonya di tahun ini lah selain mau buka cabang aku juga mau buka soto, soto khas bogor sebenarnya, sebenarnya kan disini juga ada soto kan *cuman* pas aku observasi pas aku nilai bahwa seharusnya si soto ini dipisahin tempatnya jadi soto mie mas, jadi kalau kamu kebogor *tu* ada soto mie khas bogor, sama soto tangkar, nah disini ada *cuman* peminatnya *ga* terlalu rame, harus dipisahin sendiri, rencana aku mau buka soto itu, (Gobang,01/02/18, 18.15)"

> "iya mas *haha* tapi tetep kedepannya mikir itu pakai izin sekarang ambil resiko dulu gapapa belum pakai *haha*, (Ulfa,09/01/18, 14.13)"

Mereka berdua mengatakan bahwa siap mengambil resiko besar demi berjalannya usaha mereka. Dengan keberanian yang mereka miliki, terbukti saat ini mereka bisa sukses membuka usahanya. Usaha mereka telah berjalan beberapa waktu dan sedang dalam masa perkembangan.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, diketahui bahwa mahasiswa wirausahawan memiliki karakter seorang *risk taking*. Mereka semua berani mengambil resiko walaupun dengan tingkat keberanian yang berbeda. Beberapa mahasiswa mengatakan bahwa mereka mengambil resiko dengan perhitungan. Mereka akan menghitung antara kerugian dan keuntungan apabila mereka mengambil resiko tersebut. Selain itu mereka juga mengatakan bahwa dalam mengambil resiko, mereka membutuhkan keyakinan, yang mana keyakinan mereka bisa dikuatkan dengan perhitungan yang telah dilakukan tersebut. Mahasiswa wirausahawan yang lain mengaku siap mengambil resiko besar terkait dengan usaha yang dijalaninya. Mereka mengatakan bahwa siap mengambil keputusan walaupun dalam keputusannya tersebut mengandung suatu resiko yang besar. Jadi terdapat dua tipe mahasiswa wirausahawan, yaitu yang mengambil resiko dengan hati-hati penuh perhitungan dan mahasiswa yang siap mengambil resiko tanpa perhitungan terlebih dahulu.

5.5 Perencana

Dalam berwirausaha, memiliki sebuah rencana akan memudahkan langkah dalam mengambil keputusan. Wirausahawan adalah orang yang suka berfikir dan merencanakan sesuatu. Berwirausaha tidak ubahnya adalah bermain fikiran. Seorang wirausahawan dituntut untuk memiliki rencana demi memajukan sebuah usaha. Mereka harus menyusun strategi agar tujuan yang diinginkan dapat tercapai.

Menurut hasil wawancara, semua mahasiswa wirausahawan merupakan orang yang senang berfikir dan merencanakan sesuatu. Mereka selalu punya rencana untuk menghadapi masa depan dan langkah-langkah agar dapat memajukan usahanya. Mereka mengatakan bahwa merencanakan sesuatu adalah hal yang sangat penting untuk memenangkan persaingan. Seperti yang dikatakan oleh Afri, ia selalu menyiapkan suatu rencana agar memiliki langkah lebih maju dari para pesaingnya.

> "kalau rencana ya mas yang namanya wirausahawan itu misalkan orang lain baru selangkah ke depan, kita harus membaca peluang itu lima langkah ke depannya mereka mas. Jadi harus pinter-pinter membaca peluang, bikin rencana, bikin terobosan-terobosan baru, *kaya gitu* si mas, (Afri,03/01/18, 13.20)"

Afri menuntut dirinya sendiri untuk berfikir lebih maju dari pada orang lain. Ia selalu menyiapkan langkah-langkah yang akan diambil perusahaannya untuk saat yang akan datang. Ia juga selalu membuat terobosan-terobosan baru yang belum pernah dilakukan oleh orang lain. Dengan begitu ia berharap usahanya akan lebih maju dari pada usaha pesaingnya. Sama dengan Afri, Didik juga merupakan tipe orang yang suka berfikir dan merencanakan sesuatu. Karena hal tersebut, maka ia mencari partner kerja seorang eksekutor agar saling melengkapi ketika menjalankan usaha.

> "iya memang tantangannya di bisnis itu sih mas, karena memang resiko itu bisa kapan saja muncul jadi harus siap, memang kalau saya itu tipe tipenya tipe pemikir, tipe pemikir, tipe perencana makanya saya itu mencari orang yang mencari partner yang tipenya eksekutor itu, jadi biar dalam satu tim itu *aa* kok bisa komposisinya itu bagus itu, (Didik,14/11/17, 13.45)"

Didik mengatakan bahwa merencanakan sesuatu berguna untuk mengantisipasi resiko yang mungkin bisa terjadi di perusahaannya. Dengan memiliki rencana, ia menjadi siap apabila menghadapi suatu keadaan tertentu. Selain itu Didik mengaku membutuhkan seorang partner yang mempunyai keahlian menerapkan rencana. Ketika

Didik sudah memiliki pemikiran atau ide, maka dia bisa mengaplikasikan rencananya tersebut dengan bantuan partnernya.

Selain mereka berdua, mahasiswa wirausahawan lainnya juga berkata demikian. Mereka selalu menyiapkan suatu rencana dalam menjalankan usahanya. Rencana erat kaitannya dengan pemikiran jangka panjang. Para mahasiswa senang berfikir tentang masa depan usahanya dengan cara membuat sebuah rencana. Hal itu dikataka oleh Iyus, Ulfa, Diana dan Gobang.

> "kalau menghadapi kemungkinan sebenarnya sih dari awal kita udah mikirin dari awal *nih*, ketika ada masalah ini kita hadapinya *gimana*, tapi umumnya kita kan *ga* bakal *ga* bakal *mm* terpikirkan lah misalnya lagi ada situasi ini termyata kita *ga* mikirin wah *gimana nih* ngatasinnya, kira-kira kita bakal ya udah kita jalani aja aja dulu *nih* masalah ini kita selesein bersama lagi itu sih, ketika ada masalah yang tiba-tiba *dateng* yang kita *ga* bisa mengantisipasi sebelumnya, (Iyus,9/11/17, 10.02)"
>
> "*heem*, iya, lebih suka nyiapin *planning*, *hehe kaya gitu* suka *hehe*, (Ulfa,09/01/18, 14.13)"
>
> "ya ada, misalkan *aa kaya* nanti kan dulu kan *kaya* dulu kita bingung, *gitu* kan maksudnya kan dulu kan *kaya* kita punya koleksi tapi cuma dua, nanti habis, lah sekarang sudah punya rencana, bulan ini produksi segini, nanti buat dijual bulan depan gitu, nanti kedepannya juga aku pengennya lebih *gitu* loh, (Diana,08/01/18, 08.15)"
>
> "*aa* pasti sih mas pasti dibuat planning *kaya* misalkan nih sekarang kan sepi nih karena mahasiswa kan pada pulang ya, nah ya dibuat *gimana* caranya nih biar rame lagi *gitu* kan, karena sebenarnya oke lah rizki itu dah ditentukan tapi tergantung kita nih mau ngambil *ga* rizki itu, *gitu* kan makanya aku tarik lah komunitas-komunitas anak SMA *gitu* kan, coba aku pendekatan ke mereka walaupun di instagram aku *ga* kenal mereka terus *kaya* orang-orang kos-kos disekitar sini, *kaya* santri santri karena segmentasi kita kan sebenarnya mahasiswa ya *cuman* ketika mahasiswanya *ga* ada siapa yang harus jadi market kita *gitu* loh, (Gobang,01/02/18, 18.15)"

Dari wawancara tersebut diketahui bahwa mereka semua mempunyai rencana. Mereka berfikir jangka panjang untuk keberhasilan usahanya. Selain menyiapkan

rencana, mereka juga mengaku bahwa mereka menyukai kegiatan berfikir. Berbagai rencana dibuat demi kemajuan perusahaan mereka. Selain rencana yang telah dibuat sebelumnya, mereka juga membuat rencana dari masalah yang pernah muncul. Mereka mengambil pelajaran dari kejadian yang menimpa mereka dengan membuat rencana antisipasi bila hal tersebut terjadi lagi.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dapat disimpulkan bahwa semua mahasiswa mempunyai karakter seorang *planner*. Mereka semua mempunyai rencana dalam menjalankan kegiatan usahanya. mahasiswa wirausahawan senang dengan kegiatan berfikir dan merencanakan. Mahasiswa mencari partner seorang eksekutor untuk mengaplikasikan rencana ke dalam lapangan. Rencana bisa datang dari suatu masalah yang pernah menimpa perusahaan mereka. Rencana mahasiswa wirausahawan terdiri dari rencana untuk mengantisipasi masalah yang mungkin akan terjadi dimasa yang akan datang serta rencana tentang langkah-langkah perusahaan agar memiliki kelebihan dibanding para pesaingnya.

5.6 Pantang Menyerah

Dapat dikatakan bahwa kegagalan adalah teman seorang wirausahawan. Banyak sekali contoh wirausahawan sukses yang berawal dari banyak kegagalan. Rata-rata mereka pernah gagal dalam percobaan pertamanya. Seorang wirausahawan yang mempunyai sikap pantang menyerah dapat melalui kegagalan tersebut dengan suatu kebangkitan. Mereka mencoba lagi untuk membangun sesuatu tersebut walaupun pernah mengalami kegagalan. Perasaan putus asa tidak akan membantu wirausahawan melewati kegiatan yang penuh dengan ketidakpastian.

Menurut hasil dari wawancara, semua mahasiswa wirausahawan akan bangkit lagi ketika menghadapi kegagalan. Mereka memilih untuk mengevaluasi dan mencoba berusaha lagi jika tujuan yang ingin dicapai belum berhasil. Mereka senang menemukan solusi atas masalah yang menyebabkan mereka gagal. Seperti yang dikatakan oleh Didik dan Afri, mereka memilih mengevaluasi kegagalan dalam mencapai tujuan dan berusaha bangkit dari kegagalan tersebut.

> "yang pertama jelas di evaluasi mas, kenapa tidak berhasil, dan ada kemungkinan ya mungkin *aa* diganti tujuannya itu, maksudnya ini tujuannya kurang realistis atau mungkin emang butuh waktu yang agak lama untuk mencapainya. Bangkit lagi saya suka mas, (Didik,14/11/17, 13.45)"

> "Misalkan ada hal yang memang belum mendukung buat itu tadi tercapai kita harus cari apa saja masalahnya dan sebisa mungkin kalau pengen tujuannya tercapai ya mesti kerja lebih giat lagi. Harus tercapai, (Afri,03/01/18, 13.20)"

Mereka berdua lebih memilih mengevaluasi kesalahan yang mungkin terjadi dalam menjalankan usahanya tersebut. Setelah mengevaluasi kegagalan yang mereka alami, langkah selanjutnya adalah bangkit dan mencoba lagi. Mereka memilih bekerja lebih keras dan lebih giat lagi dari pada harus menyerah pada hasil yang belum memuaskan. Berbeda dengan Afri dan Didik, Iyus dan Gobang pernah mengalami kegagalan sebelum usaha mereka saat ini. Mereka memilih bangkit lagi dan berusaha mencapai tujuan yang mereka inginkan.

> "salah satu syarat sebenarnya kalau untuk jiwa seorang entrepreneur ketika dia jatuh dia harus bangkit lah, *kaya* anak kecil aja kan ibarat kita jadi *kaya* anak kecil dia aja kalau berjalan dia jatuh dia bisa bangkit lagi, akhirnya bisa sukses nah, sebenarnya yang harus dalam dimiliki jiwa entrepreneur ya gitu, harus berani jatuh dan harus bisa bangkit lagi, (Iyus,9/11/17, 10.02)"

> "sebenarnya aku itu udah gagal berapa kali udah banyak mas, aku hampir sering banget lah gagal tapi *tu* orang bertanya-tanya sampai

> temen-temen pun ngomong ke aku, "*lo* gagal terus tapi kenapa sih *lo* mau coba terus, kenapa *lo ga* berhenti aja *gitu* karena *sebenernya* bisnis itu *ga* mudah', emang *ga* mudah *cuman* aku kenapa aku tetep masih lanjut lagi karena aku belum menunjukkan titik dimana aku bisa berhasil, gitu, ketika aku *down* dan aku *ga* melanjutkan bisnis aku, banyak orang yang nanti bakal mencemooh aku *gitu* loh, tapi aku pingin ngebuktikan bukan ke orang itu tapi ke diri aku bahwa aku pun bisa *kaya* orang lain *gitu* loh, (Gobang,01/02/18, 18.15)"

Hal tersebut membuktikan bahwa Iyus dan Gobang memiliki karakter yang pantang putus asa. Mereka tetap memiliki harapan setelah mengalami kegagalan yang menimpanya. Iyus memilih bangkit karena motivasi yang besar akan keinginan untuk sukses. Sedangkan Gobang memilih bangkit lagi karena ingin membuktikan bahwa ia bisa sukses dengan jerih payahnya sendiri. Setelah kegagalan yang dialami, mereka berdua tetap mencoba lagi sampai akhirnya bisa mencapai tujuan. Terbukti saat ini Iyus dan Gobang telah memiliki usaha yang dapat memberikan mereka penghasilan dan kepuasan.

Berbeda dengan mahasiswa wirausahawan yang lainnya, Ulfa mengatakan bahwa jika bisnis yang dijalaninya mengalami kegagalan, ia akan berhenti karena lebih memilih untuk fokus kuliah terlebih dahulu. Ia tidak ingin kegagalannya mengganggu kuliah yang merupakan amanah dari orang tua. Ulfa menganggap bisnisnya yang sekarang adalah prioritas kedua setelah kuliahnya.

> "tapi kalau misalnya saya berwirausaha sendiri *kaya gitu* kan ketika saya masih kuliah jadi belum jadi prioritas kalau misalnya udah sampai situ ya udah, *hehe* mungkin nanti sambil jalan sambil nyari-nyari ide baru (Ulfa,09/01/18, 14.13)"

Hanya Ulfa sendiri yang menyatakan bahwa jika usaha atau tujuan yang ingin dicapai terkait dengan kewirausahaan mengalami kegagalan, maka ia akan berhenti sejenak. Setelah berhenti, ia akan kembali fokus pada kuliah sembari mencari ide

wirausaha yang lain. Hal tersebut dikarenakan kuliah masih menjadi beban karena merupakan amanah dari orang tuanya.

Berdasarkan rangkuman tersebut, bisa disimpulkan bahwa mahasiswa wirausahawan memiliki kegigihan yang luar biasa terkait dengan tujuan yang ingin dicapainya. Mahasiswa wirausahawan memilih untuk mengevaluasi masalah setelah ditimpa suatu kegagalan. Mahasiswa wirausahawan pernah menderita kegagalan dalam berbisnis. Rata-rata mahasiswa wirausahawan mengatakan bahwa mereka akan bangkit lagi setelah mengalami kegagalan. Alasan mereka untuk bangkit antara lain karena ingin membuktikan kepada orang lain bahwa mereka bisa berhasil dengan usahanya sendiri. Selanjutnya juga disebabkan karena besarnya motivasi mahasiswa akan kesuksesan. Ia ingin merasakan kesuksesan dengan usaha yang telah dilakukannya. Mereka menganggap bahwa karakter pantang menyerah memang dibutuhkan oleh wirausahawan.

5.7 Ringkasan

Mahasiswa wirausahawan memiliki karakter yang mendukung mereka untuk mencapai kesuksesan. Mahasiswa wirausahawan mempunyai pemikiran yang inovatif dan kreatif. Mereka membuat inovasi di perusahaannya masing-masing. Inovasi mereka lakukan sejak pertama kali membangun bisnis. Selain karena ingin bisnisnya berbeda dengan bisnis yang lain, inovasi juga dilakukan agar usaha yang mereka jalani menjadi sukses. Mereka melakukan inovasi pada produk, pemasaran, proses dan tempat dalam usahanya. Selain inovatif, mereka juga memiliki kepercayaan diri yang baik. Mereka percaya bahwa usahanya pasti akan sukses walaupun awalnya diragukan orang lain. Mahasiswa wirausahawan membutuhkan kepercayaan diri ketika membangun usaha.

Kepercayaan diri mereka ditampakkan dengan penerapan ide atau metode yang telah mereka buat sendiri dalam perusahaan. Setelah menerapkan metode tersebut, mereka mengaku jalannya perusahaan menjadi lebih efektif. Kepercayaan diri membawa dampak yang positif bagi semua mahasiswa wirausahawan. Mahasiswa wirausahawan mempunyai pandangan terbuka terhadap hal-hal baru. Mereka terbuka terhadap perkembangan dan perubahan teknologi. Mahasiswa wirausahawan selalu *update* dengan perkembangan *market place*. Mereka peduli terhadap tren yang tengah terjadi di masyarakat pada saat itu. Mereka melihat keterbukaan adalah suatu kebutuhan. Mahasiswa wirausahawan terbuka dengan dua macam hal baru, yaitu terbuka terhadap perkembangan teknologi dan terbuka terhadap orang-orang baru atau kehidupan sosial. Selain terbuka dengan hal baru, mereka semua berani mengambil resiko walaupun dengan tingkat keberanian yang berbeda. Beberapa mahasiswa mengatakan bahwa mereka mengambil resiko dengan perhitungan. Mereka akan menghitung antara kerugian dan keuntungan apabila mereka mengambil resiko tersebut. Selain itu mereka juga mengatakan bahwa dalam mengambil resiko mereka membutuhkan suatu keyakinan. Mahasiswa wirausahawan yang lain mengaku siap mengambil resiko yang besar terkait dengan usaha yang dijalaninya. Terdapat dua tipe mahasiswa wirausahawan, yaitu yang mengambil resiko dengan hati-hati penuh perhitungan dan mahasiswa yang siap mengambil resiko tanpa perhitungan terlebih dahulu. Karakter lain yang dimiliki oleh mahasiswa wirausahawan adalah suka berfikir dan menyiapkan rencana. Mereka semua mempunyai rencana dalam menjalankan kegiatan usahanya. Mahasiswa perencana akan mencari partner bisnis yang bersifat eksekutor. Rencana bisa datang dari masalah yang pernah menimpa perusahaan mereka. Rencana mereka terdiri dari rencana untuk mengantisipasi masalah yang mungkin akan terjadi dimasa

yang akan datang dan rencana tentang langkah-langkah perusahaan agar memiliki kelebihan dibanding para pesaingnya. Mahasiswa wirausahawan pernah mengalami kegagalan dalam berbisnis. Setelah gagal, mereka akan mengevaluasi masalahnya dan menemukan solusi untuk bangkit kembali. Mereka bangkit lagi karena motivasi yang besar untuk mencapai kesuksesan. Selain itu mereka juga ingin membuktikan bahwa mereka bisa berhasil dengan usahanya sendiri.

BAB VI

MENCIPTAKAN USAHA

6.1 Bisnis Mahasiswa Wirausahawan

Saat ini mahasiswa tidak hanya berperan sebagai pembelajar dan aktivis saja. Telah kita ketahui bahwa banyak mahasiswa yang turut berperan sebagai seorang pencipta lapangan kerja sekaligus wirausahawan. Mereka membangun bisnis ketika masih duduk dibangku kuliah. Perubahan teknologi terutama dalam bidang informasi dapat mereka manfaatkan demi mendukung terlaksananya bisnis mereka tersebut. Mahasiswa dapat berbisnis melalui *market place online* yang saat ini tersedia begitu banyak. Selain itu mahasiswa juga dapat melakukan bisnis *offilne* dengan bantuan karyawan. Jenis bisnis yang dilakukan oleh mahasiswa sangat beragam. Mulai dari fashion, hobi, kuliner, properti, gadget sampai perusahaan jasa.

Menurut hasil wawancara, mahasiswa wirausahawan memiliki tiga jenis bisnis. Mereka berbisnis dalam bidang kuliner, fashion serta hobi. Dalam bidang kuliner terdapat bisnis empek-empek, sate, rumah makan burjo, minuman jamu serta susu murni. Mereka membuat dan mengelola bisnis tersebut dengan bantuan karyawan dan partner.

> "empek-empek itu pakai cup, terus memiliki *kaya* varian rasa dia ada toping-topingnya *kaya* pakai toping ayam, iya ada ayam balado, toping ayam pedes manis, ayam saus tiram, nah itu namanya empek-empek tiga serangkai (Iyus,9/11/17, 10.02)"

> "buka lah ini karena sebenarnya buat ngajak temen-temen buat nongkrong dari pada kita harus nongkrong di tempat orang lain kenapa *ga* di tempat kita itu sih sebenarnya mas, ya bogorian tadi sebenarnya ya diambil kata dari orang-orang bogor karena kita menyebutnya kalau untuk warga bogor itu ya *kaya* ayo *gimana* bogorian, *kaya gitu* (Gobang,01/02/18, 18.15)"

> "nama usahanya misumi milk, itu, yaitu minuman olahan susu sapi murni ke beberapa varian rasa, cukup simpel itu bisnisnya (Didik,14/11/17, 13.45)"

> "kami bikin desain, dapur jamu, namanya dapur jamu kan, bikin desain, kira-kira desain yang bagus *kaya gimana* buat sticker, terus bikin apa namanya yang *kaya* semacam *quotes-quotes* manfaat gitu, manfaat jamu *tu* apa apa apa *gitu* itu temen saya yang desain juga, terus habis itu udah, mulai dijualin (Ulfa,09/01/18, 14.13)"

Bisnis kuliner menjadi pilihan paling banyak bagi mahasiswa dalam berwirausaha. Berbeda dari mereka, Afri dan Diana memiliki bisnis dalam bidang hobi dan fashion. Afri serta Diana mengaku membuat bisnis karena ketertarikan dan *passion* yang mereka miliki. Mereka mendalami *passion* mereka tersebut lalu mencoba masuk kedalam dunia wirausaha.

> "kalau ini kedai satwa ini udah dari pertengahan tahun 2013 mas, jadi udah lumayan cukup lama membangunnya (Afri,03/01/18, 13.20)"

> "pertama itu aku bikin koleksi, awalnya itu aku bikin kemeja, koleksi-koleksi kemeja itu loh, terus habis itu aku fotoin, terus aku bikin online shop itu tadi. Aku bikin dulu ke penjahit terus aku foto, baru dibikin onlinenya (Diana,08/01/18, 08.15)"

Mereka memilih bisnis yang simpel dan menurut mereka bisnis tersebut dapat dijalankan sembari berkuliah. Selain itu mahasiswa juga melihat potensi yang ada dalam bisnis yang mereka jalankan tersebut. Semua mahasiswa wirausahawan membuat usaha tersebut saat duduk dibangku kuliah. Karena keterbatasan waktu dan tenaga, sekarang mereka mempunyai partner kerja dan beberapa karyawan dalam usahanya.

> "ada lima mas, iya mas, yang dua ngurusin online, yang tiga ngurusin toko, omset rata-rata perbulan 40-50 mas, (Afri,03/01/18, 13.20)"

> *"heem* bertiga, kalau omset sih jarang ngitung karena langsung masuk bertiga, ada juga buat ngembangin perusahaan (Ulfa,09/01/18, 14.13)"

> “itu ada tiga, terus adminnya satu karyawannya satu, ya lima sih (Diana,08/01/18, 08.15)”

> “kalau disini empat ya baru empat, bahkan besok mau nambah satu lagi, kalau di sate kato alhamdulillah udah tujuh orang, baru itu sih, kalau di bento itu aku kan cuma partner ya, jadi yang mengelolanya kan dia, disana ya sekitar lima orang sih, lima orang atau enam orang gitu (Gobang,01/02/18, 18.15)”

Mahasiswa wirausahawan memiliki partner bisnis serta memiliki karyawan untuk membantu jalannya perusahaan. Mahasiswa yang berpartner memulai bisnis dengan uang dan tenaga bersama. Hasil dari usahapun dibagi sesuai dengan jumlah partner yang dimiliki. Dari berbagai jenis usaha yang mereka miliki tersebut, mahasiswa mendapat omset berkisar antara 6 juta- 50 jutaan per bulan.

> “kalau di sate kato alhamdulillah udah tujuh orang. kalau disini aja dulu ya, disini kemarin alhamdulillah sampai 30 (Gobang,01/02/18, 18.15)”

> “... kalau omsetnya itu sekarang 20an, (Diana,08/01/18, 08.15)”

> “... omset rata-rata perbulan 40-50 mas, (Afri,03/01/18, 13.20)”

> “kalau untuk bersihnya itu dirata-rata per bulannya ya enam juta mas. (Didik,14/11/17, 13.45)”

> “y*aa* masih kecil sih, paling kisaran 7-8, ya masih kecil sih, (Iyus,9/11/17, 10.02)”

Dari bisnis yang mereka jalankan sembari berkuliah, mahasiswa wirausahawan mendapatan omset yang terbilang besar. Mereka dapat menggaji karyawan, menyewa tempat serta membiayai kuliahnya sendiri. Dari cara pemasarannya, mereka menggunakan media online dan offline. Diana menggunakan media online tetapi juga mempunyai *offline store*. Sama seperti Diana, Afri juga memilih menggunakan media online dan offline dalam usahanya.

> “ditempatku apalagi kan orang *ga tau* kalau kita udah online *kaya* gitu, pasti orang ngatain kan kalau *kaya* emang jarang orang kesini,

> paling satu, dua *kaya* gitu, tapi kan kita kiriman tiap hari kan 10-20 *kaya gitu* kan orang sini pada *ga tau* pasti ngatain ramai apa gak ramai apa gak gitu (Diana,08/01/18, 08.15)"
>
> "Nah sekarang kan lagi marak banget *tu* ada shoppie, tokopedia, bukalapak. Nah itu sebisa mungkin kalau positif *kaya gitu* kita manfaatkan mas (Afri,03/01/18, 13.20)"

Berkembangnya berbagai media untuk memasarkan produk mendatangkan keuntungan bagi para mahasiswa. Teknologi yang semakin maju dan semakin memudahkan pelanggan untuk mendapatkan barang membuat pengusaha menjadi untung besar. Apalagi *market place* tersebut disediakan secara gratis bagi penjual. Mahasiswa memanfaatkan momen tersebut secara tepat sehingga mendatangkan keuntungan bagi perusahaan. Selain menggunakan media online mahasiswa juga memiliki toko fisik untuk menunjang penjualannya.

Berdasarkan wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa mahasiswa wirausahawan memilih bisnis yang mudah mereka jalankan sembari berkuliah. Mereka berbisnis fashion, hobi, kuliner serta minuman kemasan. Mereka memiliki beberapa karyawan serta parter kerja untuk mempermudah jalannya kegiatan usaha. Omset rata-rata para mahasiswa berkisar antara enam sampai 50 juta per bulan. Mereka menggunakan media online serta offline dalam menjalankan usahanya.

6.2 Menemukan Ide

Jenis usaha sangat menentukan keberhasilan bagi seorang mahasiswa. Ketika mahasiswa ingin membuat sebuah usaha, mereka menemui berbagai keterbatasan. Diantaranya keterbatasan modal, waktu dan tenaga. Mereka harus selektif terhadap jenis bisnis yang akan dikerjakan. Mahasiswa harus rasional ketika menciptakan suatu bisnis.

Bisnis yang berskala kecil terlebih dahulu cocok bagi para mahasiswa. Mereka memulainya dari bawah.

Dari hasil wawancara, diketahui bahwa para mahasiswa menemukan ide tentang jenis usaha yang akan dilakukan dari realita kehidupan sehari-hari dan dari passion atau hobi mereka. Mahasiswa melihat suatu peluang dalam kehidupan sehari-hari untuk dijadikan suatu bisnis. Seperti yang dikatakan oleh Didik dan Iyus. Mereka melihat peluang ketika memperhatikan sesuatu disekitar mereka.

> "ceritanya *aa* awalnya itu ada temen yang KKN, itu di daerah pakem, dilereng merapi kan itu ada banyak peternakan sapi, setelah kkn itu dia ketika balik ke kos itu bawa susu, susu sapi lah itu masih murni tanpa campuran apapun, setelah saya cicipi kok enak *gitu* loh, susu murni ternyata, dari situlah terpikir untuk *aa* mungkin bisa dijadikan sebuah prodak lah, awalnya dari situ sih mas, sebetulnya keinginan untuk berusaha itu udah dari awal, dari semester awal kuliah, tapi ya mungkin momentumnya pas itu, terus juga ditambah lagi temen-temen kos itu mau diajak bekerja sama. Jadi pas itu, (Didik,14/11/17, 13.45)"

> "iya tiga orang, itu mungkin ide awalnya. jadi *kaya* ada ide sendiri, terus gue liat kan *wah* ini empek-empek *nih kaya* kebanyakan empek-empek biasa aja, terus juga dia dibungkusnya juga pakai bungkus plastik, bungkus kertas, wah dijogja belum ada *nih*, empek-empek itu pakai cup, terus memiliki *kaya* varian rasa dia ada toping-topingnya *kaya* pakai toping ayam, iya ada ayam balado, toping ayam pedes manis, ayam saus tiram, nah itu awal idenya itu, (Iyus,9/11/17, 10.02)"

Mereka menemukan ide di dalam lingkungan sekitar mereka. Ketika melihat suatu permasalahan atau peluang yang realistis untuk dijadikan usaha, maka mereka jadikan ide tersebut menjadi usaha. Berbeda dengan Iyus dan Didik, Afri dan Diana memulai bisnis karena hobi atau passion mereka. Mereka membangun sebuah bisnis dilandasi rasa suka terhadap sesuatu.

> "berawal dari hobi itu tadi jadi pertama kita pelihara hamster trus beranak pinak, trus akhirnya *over* populasi trus kita coba jual, *eh* kok laku *trus* habis itu malah sekalian kita kembangkan *nyedian*

> peralatannya. Kita cari supplier baik dari dalam kota maupun luar kota bahkan dari luar negeri juga ada mas. Sekarang belanja dari luar negeri enak mas. Trus setelah hamster kita nambah ada beberapa pet lainnya *kaya* landak mini, sugar glider, kucing, ada tarantula. Nah itu biar semakin lengkap aja si mas sama ngikutin tren apa si yang lagi ngetren di Yogya di Indonesia kita ikutin, (Afri,03/01/18, 13.20)"

> "awalnya dulu kan suka sama baju-baju kan, nah dulu *tu* sukanya emang jualan, terus habis itu kan aku itu belum bikin itu selalu jelek *loh* terus aku ambil ke orang aku jual ke asrama, aku dah lama itu jual ke asrama itu, maksudnya barangnya itu barang *enggak* online kan waktu itu belum berani terus kok online bagus ini online, ada yang rame, terus aku rasa kalau dia bisa kenapa aku engga *gitu* kan, terus akhirnya aku bikin online juga. Tapi untuk jualannya sendiri itu aku udah lama, offlinenya itu *kaya* jual ke temen antar temen ke temen *gitu* loh, (Diana,08/01/18, 08.15)"

Mereka menemukan ide tentang jenis bisnis yang akan dilakukan dari hobi dan kesenangan mereka. Diana tertarik dengan model-model baju dan hijab. Diana yang mempunyai keterampilan mendesain baju mencoba menjahitkan desain tersebut untuk dipasarkan keteman-temannya. Itulah awal dari bisnis Diana yang sekarang ini. Begitu pula dengan Afri. Dia mempunyai hobi memelihara hewan peliharaan seperti hamster dan kucing. Setelah hewannya tersebut beranak pinak, ia mencoba menjual dengan media online. Berawal dari hobi tersebut sekarang Afri memiliki omset hinggan 50 juta per bulan.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, mahasiswa menemukan ide bisnis berawal dari dua hal yaitu dari realita kehidupan serta hobi atau *passion*. Mahasiswa menemukan ide melalui realita atau permasalahan dalam kehidupan sehari-hari. Mereka melihat ada peluang dalam masalah tersebut, sehingga mereka mencoba mengolah ide menjadi sebuah usaha. Selain itu mahasiswa menemukan ide dari kesenangannya terhadap sesuatu. Berangkat dari kesenangannya tersebut, mereka mencoba untuk

menjadikannya sebuah usaha. Kini ide-ide mahasiswa tersebut membuat mereka menjadi sukses menjalankan sebuah usaha.

6.3 Mengolah dan Merealisasikan Ide

Mengaplikasikan apa yang sudah menjadi ide atau rencana membutuhkan keterampilan khusus. Teori saja tidak cukup untuk menjadi seorang wirausahawan. Mahasiswa harus turun kelapangan dan mempraktekkan apa yang sudah mereka pikirkan sebelumnya. Proses mengolah ide menjadi sebuah usaha memerlukan ketekunan belajar dari seorang wirausahawan. Mereka harus belajar bagaimana membuat produk tersebut, memasarkan produk, memanajemen bisnis, dan mengatasi masalah yang bisa timbul dalam bisnisnya tersebut.

Dari hasil wawancara terhadap mahasiswa wirausahawan, setelah mahasiswa menemukan ide, mereka akan berusaha mencari partner untuk bertukar pikiran tentang idenya tersebut. Partner dalam bertukar pikiran dapat berlanjut menjadi partner bisnis ketika mereka memiliki visi yang sama. Hal ini diutarakan oleh Didik dan Iyus. Mereka mencari partner untuk mengolah ide mereka menjadi sebuah usaha.

> *"heem* kita *tu pengen* kerja sekarang *tu* kita *pengen* kerja sendiri *tu* berarti kita memikirkan segala hal apapun itu sendiri, *kaya* pemasarannya *gimana*, operasionalnya *gimana*, keuangannya, *heem*, patungan-patungan awal-awal, patungannya ya sama-sama lah berapa–berapa berapa (Iyus,9/11/17, 10.02)"

> "pertama cari partner dulu pertama saya, cari partner, yang penting itu awalnya cari partner, jadi biar ada temen lah kita untuk bergerak gitu, ya setelah dapet orang yang tepat ya itu melakukan eksperimen-eksperimen (Didik,14/11/17, 13.45)"

Mereka menganggap jika memiliki partner akan memudahkan mereka membangun sebuah usaha. Mereka akan mempunyai teman untuk bertukar pikiran.

Mereka juga akan memikirkan bersama bagaimana cara melalui proses untuk membangun dan menjalankan suatu usaha. Partner membuat mahasiswa merasa mudah melangkah maju. Berbeda dengan mereka berdua, setelah menemukan ide Diana melangkah sendiri membangun bisnis.

> "*heem*, aku *ga* pernah tanya kok *gimana* cara tanya kok *gimana* cara bikin ini ini *ga* pernah, langsung aja, kan banyak kan orang yang DM aku, *gimana* sih awal bisnisnya *kaya* gitu-gitu, kalau aku dulu ya aku perhatiin aja oh mereka itu *kaya* gini *kaya* gini langsung dilakuin gitu (Diana,08/01/18, 08.15)"

Diana hanya seorang diri membangun sebuah bisnis. Ia mengaku belajar dari toko-toko milik orang lain. Apalagi pemasaran online sangat terbuka, ia bisa mencontoh apa yang dilakukan orang lain dalam toko online. Semua proses dalam membangun bisnis dilakukan sendiri. Dari menemukan dan mengolah ide sampai memasarkan produk ia lakukan sendiri.

Sebelum membuka sebuah usaha atau membuat sebuah produk, mahasiswa melakukan eksperimen-eksperimen untuk menyempurnakan produk yang nantinya akan dijual. Mereka mencoba sendiri membuat produk seperti susu dan jamu yang akan mereka jual. Dengan percobaan yang beberapa kali gagal, akhirnya mereka bisa membuat produk yang sesuai dengan harapan.

> "yang pertama yang saya lakukan jelas tester dulu, eksperimen dulu, eksperimen itu *nggak* langsung sekali sekitar lima kali lebih itu eksperimen dengan kita mencari bahan pendukung kan bahan bakunya susu itu kan kita juga karena ini makanan, minuman yang dikonsumsi manusia kan otomatis kita *nggak* boleh apa ya *nggak* boleh sembarangan gitu, kita nyari yang *bener-bener* aman lah untuk manusia gitu. Ya terus eksperimen-eksperimen sudah tercipta kita coba tawarkan ke temen-temen kira-kira responnya tanggapannya rasanya *gimana*, kalau dirasa udah oke, udah enak, udah dilanjutkan, (Didik,14/11/17, 13.45)"

> "iya pernah buat sendiri awalnya kan *nggak* berhasil jadi awal itu juga kita nyari ke *aa* pedagang jamu sebenarnya, jadi awal idenya itu sebenarnya mau *ngump*ulin ini, apa namanya, *aa* pedagang-pedagang jamu, mbok-mbok jamu *gitu* terus bantu jualin pemasarannya gitu, *cuman* kemarin *tu* sempet dapet, apa ya dapet *kaya* saran, kalau misal dari kalian mau bantu pemasarannya mereka *tu* dengan rasa yang berbeda-beda *gitu* kan nanti juga bakal mempersulit *kaya gitu loh* dengan kualitas mereka yang beda-beda terus akhirnya bikin sendiri (Ulfa,09/01/18, 14.13)"

Mereka melakukan percobaan sendiri dan mengalami kegagalan sebelum akhirnya berhasil membuat produk dengan kualitas bagus. Hal ini membuktikan bahwa menjadi seorang wirausahawan membutuhkan ketekunan dan kreativitas yang baik. Mereka harus sabar dalam mengembangkan produknya. Rasa pantang menyerah juga dibutuhkan dalam proses ini.

Bagi mahasiswa yang memiliki modal untuk merekrut karyawan, mereka langsung merekrut karyawan yang berpengalaman di bidangnya. Seperti yang dilakukan oleh Gobang. Ketika akan membuat burjo bogorian, Gobang membujuk salah satu karyawan burjo yang sudah memiliki pengalaman selama delapan tahun menjadi juru masak. Ia memilih karyawan tersebut agar dapat membantunya mengembangkan burjo dengan tepat dan cepat.

> "aku lobi lah dia, a, mau *ga* kerja ditempatku, *gitu* loh, *enggak* deh aku disini, sebelumnya aku ngobrol dulu sama ownernya, kan deket juga, a aku mau ngambil dia nih, *gimana*? Ya udah *ga papa* kata dia emang seharusnya dia kan emang harus dilepas kata dia, seharusnya dia emang udah punya sendiri gitu, ngobrol ngobrol ngobrol pertama *tu ga* mau, tapi aku lobi lobi lobi a ya udah a gajinya gua naikin dua kali lipat *deh*, aku beraninya padahal aku waktu itu aku *ga mikir* apa-apa *cuman* modal berani aja *gitu* kan, bisnis kadang *gitu* harus berani ambil resiko gitu, dua kali lipat deh a, berarti kalau dia gaji disana 1,5 juta berarti kan 3 juta ding *gitu* kan, bisa *mikir mikir*, habis itu untungnya dia baik mas (Gobang,01/02/18, 18.15)"

Gobang melobi karyawan tersebut dengan cara menaikkan gajinya dua kali lipat. Langkah tersebut terbilang beresiko karena ia baru akan membuka usaha dan belum mengetahui dengan pasti omset rata-rata yang akan didapat. Karyawan akhirnya setuju untuk bekerja pada Gobang. Setelah mendapat karyawan yang berpengalaman, Gobang pun mencari karyawan yang tidak berpengalaman untuk dilatih oleh karyawan yang sudah pengalaman tersebut. Tentu dengan gaji yang jauh lebih rendah. Setelah itu ia mencoba membuat berbagai menu dan berhasil menemukan takaran yang sesuai dengan harapannya.

Setelah melakukan percobaan untuk membuat produk yang berkualitas, mahasiswa melakukan promosi ke teman terdekat dan ke media online. Teman terdekat sekaligus dijadikan penguji produk yang mereka jual. Apakah produk sudah layak untuk dipasarkan atau belum. Setelah mereka yakin akan kualitas produk, baru mahasiswa merambah pasar yang lebih luas dengan media pemasaran online. Mahasiswa sangat terbantu dengan adanya *market place online* yang tersedia di internet. Mereka memanfaatkannya dengan sangat baik sehingga membuat produk dikenal orang banyak.

> "jadi dulu emang kita apa ya yang disiapin ya cuma itu tadi nyoba-nyoba jual, awalnya dulu di olx, eh belum ada olx dulu apa ya? iya toko bagus, jualnya disitu dulu, nah karena dulu online dan kebanyakan COD dan seiring berjalannya waktu kan mereka butuh pengen ngerti mas, konsumen itu pengen ngerti ini itu tokonya dimana si, farmya dimana si, tokonya *kaya gimana* nah akhirnya dulu berawal dari jualan di kontrakan mas, di kos-kosan dulu (Afri,03/01/18, 13.20)"

> "pertama itu aku bikin koleksi, awalnya itu aku bikin kemeja, koleksi-koleksi kemeja itu loh, terus habis itu aku fotoin, terus aku bikin online shop itu tadi (Diana,08/01/18, 08.15)"

> "promosi di instagram *tu* udah sangat *aa* ini banget ya *bener-bener* aduh berpengaruh besar *gitu* kan mas, makanya aku pengen buat ya *gimana* caranya burjo ini ya besar di instagram *nggak* cuma besar tempatnya tapi di instagram juga besar jadi orang-orang pada *tau* ya *kaya*

> *gitu* sih. Ya alhamdulillah terbukti sih pas opening dulu itu *kaya* walaupun promo kita yang makan sepuasnya bayar seiklasnya ya alhamdulillah sih pada waktu opening *tu* kita *bener-bener* rame, jadi mereka *tu tau* dari instagram, jadi kan sosial media itu berpengaruh sebenarnya buat kita itu (Gobang,01/02/18, 18.15)"

Dengan memanfaatkan media online, produk mereka menjadi dikenal oleh orang banyak. Inilah salah satu dampak baik dari berkembangnya teknologi informasi bagi wirausahawan. Mereka sangat terbantu dalam masalah marketing produk baru.

Berdasarkan wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa setelah menemukan ide bisnis, mahasiswa akan mencari partner untuk bertukar pikiran. Lebih jauh lagi mereka akan menjadi partner bisnis apabila menemukan kecocokan. Mereka menganggap bisnis akan lebih mudah dijalankan apabila dilakukan bersama. Selain itu mahasiswa juga belajar secara otodidak dalam menjalankan bisnisnya. Mereka membangun bisnis tanpa diajari oleh orang lain. Mahasiswa mencoba membuat produknya sendiri. Mereka mengalami beberapa kegagalan sebelum produk yang sempurna ditemukan. Mahasiswa yang mempunyai modal lebih akan merekrut karyawan untuk membantu menjalankan usahanya. Mereka memilih karyawan yang sudah berpengalaman untuk mengembangkan usahanya. Mahasiswa memasarkan produk barunya melalui teman terdekat dan media online.

6.4 Hambatan Pada Awal Membangun Bisnis

Dalam membangun suatu bisnis tentu seseorang akan mendapat beberapa masalah. Membuat bisnis akan melalui beberapa proses. Mereka akan membutuhkan suatu ide, uang, waktu, tenaga, dan ilmu dalam menjalankan usaha. Saat usaha berdiri, mereka akan menghadapi ketidakpastian pendapatan dalam bisnis. Wirausahawan harus pandai mengatur keuangan agar tidak mengalami kerugian. Terlebih lagi jika ada

keadaan darurat yang menimpa usaha mereka. Mereka harus siap jika suatu saat tertimpa masalah yang tidak dapat diprediksikan sebelumnya.

Menurut hasil wawancara terhadap mahasiswa wirausahawan, terdapat beberapa tantangan dan masalah dalam membuat sebuah bisnis. Tantangan pertama yang dihadapi oleh mahasiswa adalah keterbatasan modal berupa uang. Sebagai seorang mahasiswa, mereka tentu belum mempunyai penghasilan sebagai modal untuk membangun bisnis. Tantangan ini disampaikan oleh beberapa mahasiswa.

> "awal mula dulu pasti kendalanya di modal jadi *pengen kulakan akeh tapi raono modale* jadi *yo* sedikit demi sedikit baru bisa jualan (Afri,03/01/18, 13.20)"

> "kalau awal sih modal, *hooh*, jadi misalkan kita pengin usaha jadi gede *aa* naikin produk itu modalnya kurang kan kita juga terhambat kan biasanya banyak orang sih dari modal (Diana,08/01/18, 08.15)"

> "cari modal *gitu* kan, siapa nih yang cepet di mintain modal, karena kalau kita minjem ke bank kalau kita *ga* punya jaminan kan sulit *gitu* kan, aduh siapa ya ini ada kesempatan kataku ini kan, karena aku ini prinsip orang mas yang berfikiran bahwa aku sebelum lulus aku udah harus punya *planning* nih (Gobang,01/02/18, 18.15)"

Modal merupakan kebutuhan yang wajib ada bagi seorang pengusaha. Mereka tidak bisa menghasilkan suatu produk tanpa modal uang. Selain modal, mahasiswa juga mempunyai masalah tentang pembagian waktu. Karena mereka masih berkuliah saat membangun bisnis, maka waktu yang mereka punya pun terbatas. Peran ganda sebagai mahasiswa dan wirausahawan membuat waktu mereka berkurang.

> "pengelolaan ini waktu awal-awal pengelolaan masih *ga bener* (Iyus,9/11/17, 10.02)"

> "bisa juga mas iya memang itu yang menjadi kendala kendala pribadi saya memang ya setiap apa waktu ya *kaya* sedikit menyendiri terus merenung *gitu* mas, merenung, apa selama ini yang dilakukan seperti apa, termasuk dalam hal manajemen waktu harus lebih keras

> sama diri sendiri itu penting terutama dalam hal manajemen waktu, jadi kalau misal hari ini waktunya itu ya harus dikerjakan karena itu nanti akan berdampak ke agenda-agenda yang lain keseterus-seterusnya, (Didik,14/11/17, 13.45)"
>
> "yang pasti namanya waktu kebagi-bagi pasti *keganggu* mas, salah satu nah ini makanya kuliah saya sampai *nglantur* bertahun-tahun itu ya karena *keganggu* sama bisnisnya mas. Tapi ya *sumbut* sama hasilnya jadi biaya kuliah, biaya kehidupan sehari-hari bisa ketutup sama hasil dari jualan mas. Jadi dari semester berapa itu emang udah *nggak* pernah di kasih mas (Afri,03/01/18, 13.20)"
>
> "iya, dulu *tu* awalnya itu susahnya kalau banyak orang tanya *gitu* waktu di pelajaran, dikampus kan terus akhirnya aku itu waktu *aa* apa dikampus juga balesin mereka, terus abis itu kan jadi kan *ga* perhatiin pelajaran terus habis itu kalau aku *ga* bales mereka *ga* puas kan, ya itu aku bales disana,(Diana,08/01/18, 08.15)"

Mahasiswa mengatakan bahwa waktu kuliah terganggu dengan pilihannya membangun suatu usaha. Mereka kekurangan waktu untuk belajar karena membangun usaha membutuhkan waktu yang banyak. Mahasiswa wirausahawan lebih memilih menyampingkan kuliah dan memprioritaskan pembuatan usahanya. Mereka menjadi tidak terlalu fokus pada kuliah. Kegiatan belajar merekapun terganggu. Akibatnya beberapa mahasiswa mengalami penurunan nilai. Akan tetapi pengorbanan mereka tersebut terbayar dengan suksesnya usaha yang mereka buat. Hasil dari usaha dapat mereka gunakan untuk membiayai kuliah dan keperluan sehari-hari.

Selain masalah peran ganda yang menguras waktu tersebut, mahasiswa juga menghadapi masalah perbedaan pendapat dengan partner kerja. Terkadang mereka berbeda pendapat terhadap suatu keputusan. Hal ini disampaikan oleh Iyus dan Ulfa. Mereka pernah berbeda pendapat dalam menentukan sesuatu.

> "mungkin hambatan hambatan *tu kaya* ada berbeda pendapat, terus menghambat juga masalah ini masalah pengelolaan (Iyus,9/11/17, 10.02)"

> "kemarin juga *kaya gitu* sih makanya yang empat orang ini kan satu keluar, itu emang bisa po? Emang pada suka jamu? Karena kan emang di FE belum setau saya kan emang belum ada yang jualan jamu *kaya* gitu, terus ya yaudah, kalau kamu emang *ga* bisa ya udah, *hehe*, *ga* dipikirin (Ulfa,09/01/18, 14.13)"

Perbedaan pendapat memang hal yang biasa dalam sebuah bisnis bersama. Mereka ada yang bisa menyelesaikan perbedaan tersebut dan ada juga yang memilih keluar dari kelompok bisnisnya tersebut. Selain perbedaan pendapat, mahasiswa juga mengalami masalah pendapatan awal bisnis yang belum sesuai dengan harapan. Pendapatan yang kurang pada awal bisnis merupakan cobaan bagi seorang wirausahawan. Mereka harus memutar otak untuk menutupi kebutuhan.

> "nah awalnya *tu* awal-awalnya paling tiga lima, dibawah sepuluh botol itu, padahal kan kita ngambilnya hampir 20km, ya itu agak berat awal-awalnya, Cuma effort apa usaha yang dikeluarkan itu kan besar, nah ternyata hasilnya kok dikit, nah itu tetep, tetep saya dan temen-temen harus tetep jalan terus (Didik,14/11/17, 13.45)"

> "tantangannya ya mas ya, jadi yang namanya jualan itu kalau pas laku kenceng ya seneng, tapi kadang juga kalau pas masa-masanya paceklik ya sepi banget itu ya sedih mas. Cuma ya tetep itu tadi harus tetep optimis biar jalan (Afri,03/01/18, 13.20)"

> "tantangannya itu kalau barang *ga* laku, *haha* ya susah si ya itu tantangannya itu, terus habis itu kadang ada kasus yang bid n run jadi *kaya* udah deal beli *ga* jadi beli *kaya* gitu (Diana,08/01/18, 08.15)"

Kurangnya pendapatan waktu awal membangun usaha umum dialami oleh mahasiswa wirausahawan. Akan tetapi mereka mengaku terus percaya dan terus semangat agar tidak berhenti ditengah jalan. Hal tersebut terbukti dengan terlewatinya masa-masa sulit tersebut dan disambut dengan kesuksesan bisnis mereka. Selain pendapatan yang belum menentu, mahasiswa juga mengalami kesulitan dalam mengelola perusahaan pada awal terciptanya bisnis. Manajemen perusahaan belum dapat dijalankan dengan baik dan benar.

> "masalah ini masalah pengelolaan, pengelolaan ini waktu awal-awal pengelolaan masih *ga bener*, dan juga pembagian *kaya* kerjaan *tu* belum terbagi rata, misalkan *nih* si A *nih*, tugasnya ngapain aja ya mungkin waktu awal *tu* masih campur aduk, *tu* hambatannya itu. Jadi *kaya* belum bisa terorgansir, awal-awal. Terus hambatan selanjutnya mungkin *kaya* ini sih, *kaya* bahan bakunya yang susah, itu hambatan-hambatan mungkin dalam menjalankan, (Iyus,9/11/17, 10.02)"

Mahasiswa mengalami kesulitan mengelola perusahaan pada awal menjalankan usaha. Mereka perlu lebih banyak penyesuaian dan belajar cara yang efektif menjakankan usaha. Akan tetapi lama-lama mereka akan terbiasa dan sedikit demi sedikit memperbaiki cara mengelola bisnisnya. Pada akhirnya mereka dapat menemukan pengelolaan bisnis yang tepat dan efektif.

Berdasarkan wawancara di atas, mahasiswa wirausahawan memiliki berbagai tantangan pada saat membangun usaha. Mereka terkendala oleh modal uang ketika akan menciptakan sebuah usaha. Selain modal, mahasiswa juga terkendala oleh waktu yang terbatas. Sebagai mahasiswa mereka memiliki tanggung jawab untuk belajar juga. Selanjutnya mahasiswa juga memiliki masalah perbedaan pendapat dengan partner kerja mereka. Pada awal membuka bisnis, masalah datang dari penghasilan yang belum sesuai dengan harapan. Terakhir, mahasiswa belum menemukan cara mengelola perusahaan yang tepat dan efektif pada awal menjalankan usahanya.

6.5 Faktor Pendukung Keberhasilan Mahasiswa Wirausahawan

Dalam membangun sebuah bisnis tujuan utama seorang wirausahawan adalah menuju suatu keberhasilan. Mahasiswa wirausahawan telah menunjukkan keberhasilannya dalam membuat sebuah usaha. Mereka mampu menciptakan usaha serta mengelolanya dengan baik sehingga memberikan keuntungan positif. Beberapa dari mahasiswa wirausahawan telah sukses lepas dari peran orang tua terkait masalah

keuangan. Mereka mampu membiayai kehidupan sehari-hari dan membiayai kebutuhan kuliah.

Menurut mahasiswa wirausahawan, kunci keberhasilan mereka adalah keyakinan dan kepercayaan diri akan suksesnya suatu usaha. Hal ini disampaikan oleh Didik dan Iyus. Mereka memiliki keyakinan yang kuat tentang usaha mereka. Mereka percaya bahwa usaha mereka akan sukses nantinya.

> "kunci, yakin kalau kita bakal berhasil, yakin kalau kita bakal sukses, gitu. Kita harus punya keyakinan, kalau kita *ga* yakin bakal bisa sukses, kita bakal susah sukses, (Iyus,9/11/17, 10.02)"

> "yang pertama harus percaya diri mas, harus percaya diri... (Didik,14/11/17, 13.45)"

Mereka memiliki kepercayaan diri dan keyakinan yang kuat bahwa usaha yang akan dijalankan pasti akan sukses. Kepercayaan mahasiswa terbukti dengan suksesnya usaha mereka. Selain keyakinan dan kepercayaan, doa dan restu orang tua juga sangat mereka butuhkan. Mereka menganggap itu sebagai salah satu kunci sukses. Selanjutnya berfikir positif dan visioner, pandai membaca peluang, gencar dalam promosi dan mengikuti perubahan *market place* serta pantang menyerah merupakan beberapa kiat untuk sukses. Faktor pendukung keberhasilan tersebut disampaikan oleh Afri dan Didik. Ia mengatakan bahwa seorang wirausahawan harus mempunyai semua hal tersebut.

> "yang pasti umumnya ini aja si mas, rajin baca peluang, rajin ngemas promosi biar masyarakat konsumen *nggak* bosen sama kemasan kita, trus ngikutin perkembangan zaman *kaya* di medsos, di *market place* itu sebisa mungkin manfaatin itu aja si. sama ini mas jangan pantang menyerah mas *gitu* aja, (Afri,03/01/18, 13.20)"

> "harus berfikir positif positif, visioner itu mas, visioner, berfikir kedepan. *mm* kalau dari saya pribadi, itu doa orang tua mas, restu orang tua, jelas, kuncinya, (Didik,14/11/17, 13.45)"

Selain beberapa hal yang dijabarkan oleh Afri, Didik dan Iyus, pendukung keberhasilan lain juga datang dari mahasiswa wirausahawan lainnya. Menurut Ulfa, niat adalah salah satu kunci terciptanya sebuah usaha yang sukses.

> "dari niatnya sih mas *sebenernya* menurutku, *hooh*, kalau dia niatnya dari awal emang berwirausaha jadi meskipun ada tantangan atau apa *gitu* dia bisa *aa* apa namanya, bukan bisa langsung ngatasinya juga, tapi tetep nyari solusi buat memecahkan masalah itu, *kaya* gitu, (Ulfa,09/01/18, 14.13)"

Ulfa mengatakan bahwa dengan niat yang kuat, seseorang tentu akan mudah menghadapi tantangan-tantangan yang menghadang. Mereka akan dapat menemukan solusi atas permasalahannya tersebut. Lain halnya dengan Ulfa, Diana menyebut kunci kesuksesan membangun dan mengelola bisnis adalah mempunyai banyak ide atau kreatif, memiliki foto produk yang menarik, gencar melakukan promosi dan mengeluarkan sedekah.

> "kalo menurutku kita harus banyak ide, kreatif, *hooh*, banyak ide, *aa* bikin sesuatu yang baru, kemudian sesuatu yang dicari orang, beli, terus cara kita jualan di instagram, foto-foto kita, terus habis itu juga harus rajin disisipkan buat sedekah, *kaya* gitu. Ya itu sih, terus habis itu promosi sebanyak-banyaknya itu, *kaya* gitu. Terus kalau ada produk yang jelek *ga* kita pajang online kita buat display toko aja gitu (Diana,08/01/18, 08.15)"

Diana yang memiliki usaha fashion mengatakan bahwa kreatifitas dibutuhkan dalam menjalankan usahanya. Ia termasuk orang yang kreatif dengan berbagai desain baju dan hijab yang telah dibuatnya. Produk yang telah ia buat selanjutnya harus difoto dengan *angle* yang baik untuk diiklankan di media sosial. Produk yang dirasa kurang bagus tidak dipajang di media sosial oleh Diana. Sama dengan Diana, Gobang yang menjalankan usaha kuliner mengatakan bahwa kunci kesuksesan usaha antara lain adalah mengeluarkan sedekah dan gencar dalam ibadah. Selain itu restu dari orang tua,

promosi yang intens serta menjalankan hubungan baik dengan pelanggan dan sesama pebisnis kuliner juga merupakan kunci sukses yang dimiliki Gobang.

> "*aa* sementara mungkin orang tua ya, aku lagi-lagi orang tua aku, karena sebenarnya doa mamah ini ya doa ibu ini sangat berpengaruh buat kita,yang kedua mungkin kembali lagi sama kita ya mas, karena kita kalau bangun bisnis atau apapun itu kembali lagi sama kita, itu cerminan diri kita kita harus *bener bener* baik dalam artian shalat nya kita jangan ditinggalin terutama dengan tahajudnya duha itu *bener-bener* sangat berpengaruh buat aku,terus sedekahnya kita itu kan *kaya gitu* sebenarnya ketika kita udah menjaga itu ketika kita udah melaksanakan itu ya mau sekecil apapun sedekahnya tapi setidaknya setiap hari kita *bener-bener* harus sedekah terus perilaku kita terhadap konsumen perilaku kita terhadap orang lain, kita juga harus *bener-bener* bisa menghargai sesama bisnis, *kaya* aku mungkin nanti kan hargai masnya opening, datang lah kita *bener-bener* kita membangun sinergi *gitu* loh, antara bisnis sama temen. Kita kan support ya *bener-bener* support itu sih kalau aku, itu sih sangat berpengaruh sih menurut aku. Kalau pas openig kita undang lah pengajian anak-anak yatim, opening gratis buat anak yatim, *kaya* gitu, (Gobang,01/02/18, 18.15)"

Gobang mengatakan bahwa dia harus menjaga hubungan dengan manusia dan sang pencipta. Gobang berusaha menjaga hubungan dengan orang lain seperti pelanggan dan pebisnis kuliner serupa. Selanjutnya dia juga harus memiliki restu dari orang tua serta mendekatkan diri kepada sang pencipta dengan cara bersedekah, beribadah dan menyantuni anak yatim.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, beberapa kunci sukses mahasiswa dalam menciptakan dan menjalankan sebuah usaha antara lain adalah memiliki kepercayaan diri yang baik, keyakinan yang kuat, berfikir positif dan berfikir visioner. Selain itu mahasiswa juga harus berdoa dan memiliki restu orang tua. Selanjutnya mahasiswa harus pandai membaca peluang, gencar melakukan promosi, mempunyai *packaging* yang menarik, pantang menyerah dan mengikuti perkembangan *market place*. Terakhir, mahasiswa harus memiliki banyak ide kreatif, bersedekah dan beribadah, menjaga

hubungan yang baik dengan pelanggan, sesama pebisnis dan orang lain dalam keseharian.

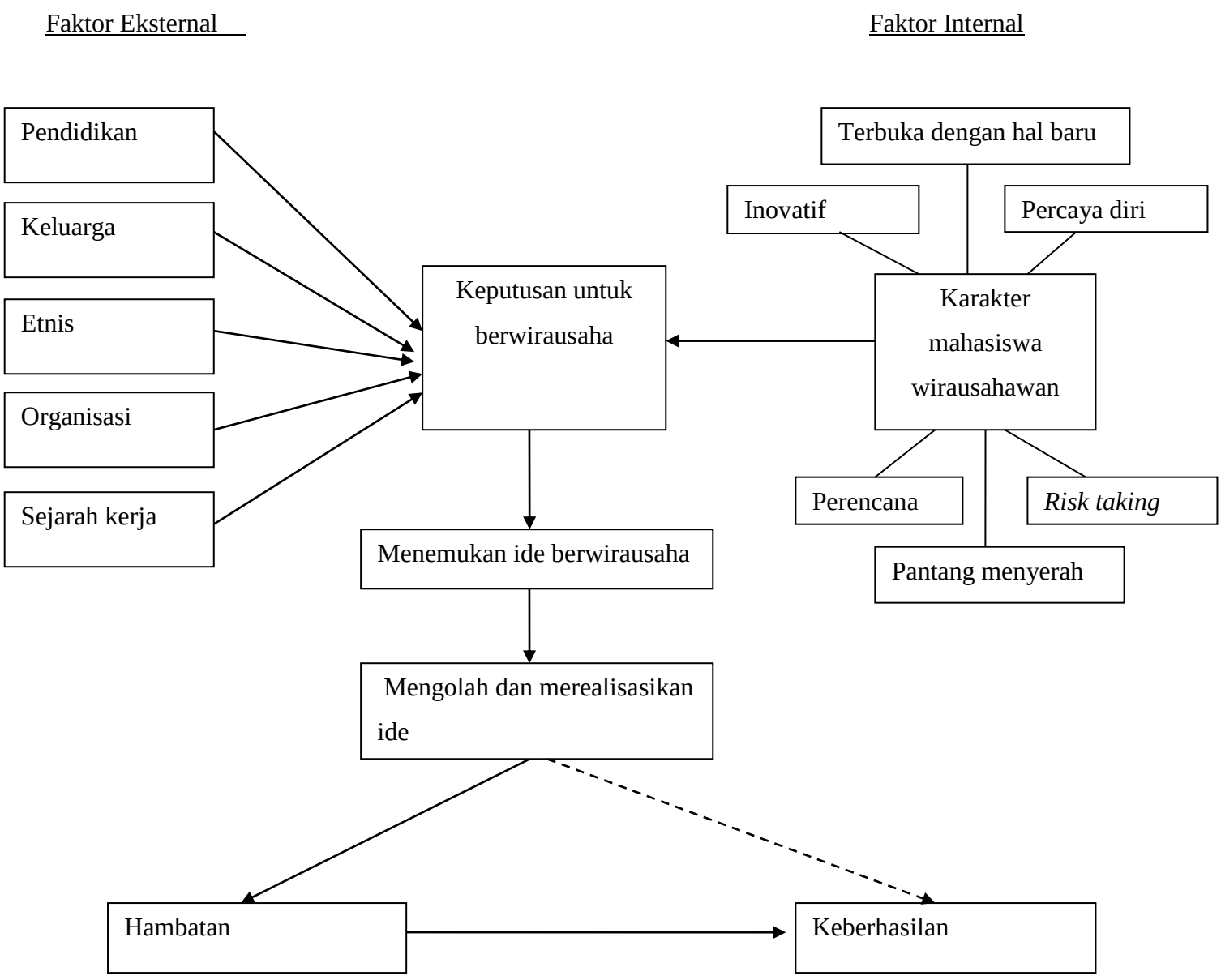
6.6 Ringkasan

Mahasiswa wirausahawan memilih bisnis yang mudah mereka jalankan sembari berkuliah. Mereka berbisnis fashion, hobi, kuliner serta minuman kemasan. Mereka memiliki beberapa karyawan serta parter kerja untuk mempermudah jalannya kegiatan usaha. Omset rata-rata para mahasiswa berkisar antara enam sampai 50 juta per bulan. Mereka menggunakan media online serta offline dalam menjalankan usahanya. Mahasiswa menemukan ide bisnis tersebut dari dua hal yaitu dari realita kehidupan dan dari hobi atau *passion*. Mahasiswa menemukan ide didalam realita atau permasalahan kehidupan sehari-hari. Mereka melihat ada peluang dalam masalah tersebut sehingga mereka mencoba mengolah ide menjadi sebuah usaha. Selain itu mahasiswa menemukan ide dari kesenangannya terhadap sesuatu. Berangkat dari kesenangannya tersebut, mereka mencoba untuk menjadikannya sebuah usaha. Setelah menemukan ide bisnis, mahasiswa akan mencari partner untuk bertukar pikiran. Lebih jauh lagi mereka akan menjadi partner bisnis apabila menemukan kecocokan. Mereka menganggap bisnis akan lebih mudah jika dijalankan bersama. Selain itu mahasiswa juga belajar secara otodidak dalam menjalankan bisnisnya. Mereka membangun bisnis tanpa diajari oleh orang lain. Mahasiswa mencoba membuat produknya sendiri. Mereka mengalami beberapa kegagalan sebelum produk yang sempurna ditemukan. Mahasiswa yang mempunyai modal lebih akan merekrut karyawan untuk membantu menjalankan usaha. Mereka memilih karyawan yang sudah berpengalaman untuk mengembangkan usahanya. Mahasiswa memasarkan produk barunya melalui teman terdekat dan media

online. Mahasiswa wirausahawan memiliki berbagai tantangan pada saat membangun usaha. Mereka terkendala oleh modal uang ketika akan menciptakan sebuah usaha. Selain modal, mahasiswa juga terkendala oleh waktu yang terbatas karena mereka memiliki tanggung jawab untuk belajar juga. Selanjutnya mahasiswa juga memiliki masalah perbedaan pendapat dengan partner kerja mereka. Pada awal membuka bisnis, masalah datang dari penghasilan yang belum sesuai dengan harapan. Terakhir, mahasiswa belum menemukan cara mengelola perusahaan yang tepat dan efektif pada awal menjalankan usahanya. Beberapa kunci sukses mahasiswa dalam menciptakan dan menjalankan sebuah usaha antara lain adalah memiliki kepercayaan diri yang baik, keyakinan yang kuat, berfikir positif dan berfikir visioner. Selain itu mahasiswa juga harus berdoa dan memiliki restu orang tua. Selanjutnya mahasiswa harus pandai membaca peluang, gencar melakukan promosi, mempunyai packaging yang menarik, pantang menyerah dan mengikuti perkembangan *market place*. Terakhir, mahasiswa harus memiliki banyak ide kreatif, bersedekah dan beribadah, menjaga hubungan baik dengan pelanggan, sesama pebisnis dan orang lain dalam keseharian.

Berdasarkan hasil dari penyajian data dalam bentuk naratif di atas, maka dapat penulis sajikan dalam bentuk *summary* dari temuan penelitian sebagai berikut.

Gambar 6.1 Diagram Alir



BAB VII

DISKUSI HASIL

7.1 Latar Belakang Mahasiswa Berwirausaha

Dalam penelitian ini, latar belakang mahasiswa memilih untuk berwirausaha ditinjau melalui beberapa faktor. Antara lain latar belakang pendidikan, keluarga, etnis, organisasi dan sejarah kerja. Menurut Soedjono dalam Sinaga (2016), perilaku kewirausahaan ditentukan oleh faktor internal dari pribadi seseorang maupun faktor eksternal dari lingkungan sekitarnya. Kemampuan afektif mencakup sikap, nilai, aspirasi, perasaan dan emosi yang dimiliki seseorang sangat bergantung pada kondisi lingkungan yang ada. Dimensi kemampuan afektif dan juga kemampuan kognitif merupakan salah satu pendekatan kemampuan kewirausahaan. Sikap seseorang yang mengarah kepada intensi berwirausaha dipengaruhi oleh faktor eksternal juga (Sinaga, 2016). Jadi faktor internal dan eksternal saling mempengaruhi untuk membentuk pribadi seorang pengusaha. Dalam bab ini penulis mendiskusikan faktor eksternal dari pribadi seorang mahasiswa pengusaha seperti lingkungan pendidikan, keluarga, etnis, sejarah kerja dan organisasi. Menurut Hisrich *et al.*(2008), meskipun beberapa orang merasa bahwa pendidikan tidak memiliki pengaruh terhadap seorang wirausahawan tetapi hasil penelitian menyatakan sebaliknya. Pendidikan memberikan latar belakang yang baik bagi seorang pengusaha. Pendidikan memberikan ilmu untuk menghadapi masalah, memberi relasi yang luas pada pengusaha, serta memberikan peluang penemuan dalam sebuah penelitian bisnis. Hal ini memiliki kesamaan dalam penelitian yang dilakukan penulis pada mahasiswa wirausahawan. Mereka mengatakan bahwa pendidikan turut mendorong mereka untuk berwirausaha. Terlebih lagi mahasiswa yang memilih jurusan

sesuai dengan minat berwirausahanya. Mereka dapat mengambil ilmu dan diterapkan dalam kegiatan usahanya.

Selain pendidikan, keluarga juga memberikan pengaruh terhadap seorang wirausahawan. Menurut penelitian yang dilakukan Chu *et al.* (2011) seseorang yang berasal dari keluarga wirausahawan mempunyai minat yang tinggi terhadap kegiatan wirausaha. Hal tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan penulis. Mahasiswa yang memiliki orang tua pengusaha mengaku terinspirasi oleh ibunya yang dapat mendirikan bisnisnya sendiri. Ia ingin memiliki usaha yang sukses seperti usaha ibunya. Dia juga mendapat ilmu bisnis yang diajarkan oleh ibunya. Akan tetapi mahasiswa wirausahawan yang memiliki orang tua pegawai mengatakan bahwa mereka memilih usaha tanpa ada pengaruh dari keluarganya. Walaupun begitu keluarga tetap mendukung langkah berwirausaha mereka. Mahasiswa wirausahawan berasal dari daerah jawa serta beretnis jawa dan sunda. Mereka mengatakan bahwa budaya tidak turut mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha. Akan tetapi lingkungan sekitar tempat tinggal mereka turut menjadi dorongan untuk memilih berwirausaha. Mahasiswa yang tinggal di lingkungan bisnis mempunyai minat yang tinggi pula terhadap kewirausahaan. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Robinson *et al.* (1991), ia mengatakan bahwa lingkungan sekitar yang terdapat para pengusaha dapat menaikkan intensi berwirausaha seseorang. Walgito, (2004) juga menyatakan bahwa lingkungan sekitar mempunyai peranan yang penting dalam perkembangan diri individu. Berdasarkan kenyataan yang terjadi di sekitar kita maka banyak peneliti membenarkan teori ini. Seseorang yang tumbuh di lingkungan pedagang secara relatif akan mempunyai kesempatan yang lebih besar untuk menjadi pedagang pula.

Manurut penelitian yang dilakukan oleh Praag (2003), pengalaman yang banyak seperti berorganisasi dan pernah bekerja pada suatu tempat memberikan peluang seseorang untuk sukses dalam berbisnis. Dalam penelitian ini mahasiswa wirausahawan menyebutkan bahwa organisasi sangat baik bagi perkembangan diri mereka. Organisasi memberikan mahasiswa suatu ilmu, pengalaman, *soft skill* dan jaringan. Bahkan beberapa mahasiswa wirausahawan menemukan partner bisnisnya dalam sebuah organisasi. Mereka juga mengatakan bahwa organisasi yang diikuti turut mendukung usaha yang mereka lakukan. Dukungan organisasi berbentuk dukungan moril seperti saran, motivasi dan kepercayaan atau materil seperti tenaga, alat dan bantuan pemasaran produk. Semua narasumber pernah mengikuti organisasi dan beberapa dari mereka masih mengikutinya sampai sekarang. Mahasiswa wirausahawan yang pernah bekerja pada suatu tempat mengatakan bahwa pengalamnnya tersebut turut menjadi inspirasi untuk membangun sebuah bisnis. Dalam bekerja mereka mendapatkan ilmu, pengalaman dan relasi untuk membangun sebuah usaha. Mereka memiliki pandangan bagaimana suatu usaha itu dijalankan dan berapa besar keuntungan yang didapat ketika memiliki usaha sendiri. Bagaimanapun juga bekerja adalah sama seperti menjalankan bagian kecil dari kegiatan bisnis. Seseorang yang mempunyai pengalaman bekerja tentu memiliki keunggulan dari pada seseorang yang sama sekali belum pernah bekerja pada suatu tempat.

7.2 Karakter Mahasiswa Wirausahawan

Pada bagian ini penulis berfokus pada karakter yang dibawa oleh mahasiswa wirausahawan yang penulis teliti. Karakter yang penulis dalami dari para wirausahawan antara lain karakter inovatif, kepercayaan diri, keterbukaan dengan hal baru, pengambilan resiko, perencanaan dan sikap pantang menyerah. Menurut Carol Noore

dalam Sinaga (2016), proses kewirausahaan diawali dengan adanya sebuah inovasi. Inovasi tersebut dipengaruhi oleh berbagai faktor baik internal maupun eksternal seperti pendidikan, sosiologi, organisasi, kebudayaan dan lingkungan sekitar. Faktor-faktor tersebut kemudian membentuk *locus of control*, toleransi, nilai-nilai, pendidikan dan pengalaman. Sedangkan faktor yang berasal dari lingkungan meliputi model peran, aktivitas dan peluang. Oleh karena itu inovasi berkembang menjadi kewirausahaan melalui proses yang dipengaruhi oleh lingkungan, organisasi dan keluarga. Semua faktor saling mempengaruhi untuk membentuk karakter seorang wirausahawan. Faktor internal mempengaruhi faktor eksternal seperti pemilihan lingkungan, dan faktor eksternal juga mempengaruhi internal seperti karakter seseorang. Menurut penelitian Gurol dan Atsan (2006), sesorang mahasiswa yang berwirausaha mempunyai karakter yang suka berinovasi, membutuhkan prestasi, suka mengambil resiko dan mempunyai pengendalian diri yang baik. Sedangkan menurut Meredith (2005), seorang pengusaha harus memiliki karakter yang percaya diri, berorientasi pada masa depan, berorientasi pada hasil, bisa memimpin dan berani mengambil resiko. Menurut penelitian yang dilakukan oleh penulis, semua mahasiswa wirausahawan memiliki inovasi yang diterapkan dalam perusahaannya masing-masing. Mereka membuat inovasi tersebut agar bisnisnya berbeda dengan bisnis orang lain serta agar usahanya menjadi lebih maju dari pada usaha orang lain. Mahasiswa memiliki beberapa jenis inovasi, antara lain inovasi produk, pemasaran, proses dan tempat. Mereka mengatakan bahwa inovasi yang dilakukan berdampak positif bagi perusahaan.

Selain inovatif, mahasiswa wirausahawan juga memiliki kepercayaan terhadap kemampuan diri mereka sendiri dan kepercayaan terhadap keberhasilan perusahaan mereka. Walaupun awalnya mahasiswa diragukan oleh orang lain tetapi mereka tetap

berjalan dan membuktikan bahwa mereka bisa berhasil. Mahasiswa wirausahawan mengatakan bahwa mereka memang membutuhkan kepercayaan diri. Hal ini sesuai dengan apa yang dikatakan oleh Lee dan Tsang (2001). Mereka menemukan bahwa seorang pengusaha dapat diukur dari kepercayaan diri mereka. Seorang wirausahawan sejati memiliki kepercayaan diri serta pengandalian diri yang baik. Kepercayaan diri yang dimiliki oleh mahasiswa wirausahawan berdampak positif terhadap kemajuan usaha mereka. Kepercayaan diri mereka tercermin dari keputusan-keputusan yang keluar dari ide mereka sendiri yang diterapkan dalam perusahaannya.

Seorang wirausahawan juga diukur dengan tingkat keterbukaan mereka terhadap lingkungan sosial seperti pada orang baru (Suryana dan Bayu, 2015). Seorang wirausahawan seharusnya memiliki keterampilan untuk berinteraksi, berkomunikasi dan beradaptasi dengan dunia luar. Menurut hasil penelitian yang penulis lakukan, semua mahasiswa wirausahawan mengatakan bahwa mereka tertarik dengan hal-ha baru. Mereka selalu *update* dengan perkembangan teknologi terutama terhadap perubahan *market place* yang cepat. Mahasiswa juga mengikuti tren yang sedang terjadi ditengah masyarakat pada saat itu. Mereka menganggap keterbukaan adalah suatu kebutuhan yang harus terpenuhi. Mahasiswa terbuka terhadap dua hal, yaitu terhadap perkembangan teknologi dan sosial. Selain keterbukaan dan kemampuan adaptasi, seorang wirausahawan juga harus berani mengambil suatu resiko. Menurut Hendro (2005), seorang wirausahawan harus memiliki keberanian karena akan berpengaruh terhadap mental dan emosional. Menurut Meredith (2005), seorang wirausahawan yang semakin berani mengambil resiko maka akan semakin berpeluang untuk sukses. Dalam penelitian ini, beberapa mahasiswa wirausahawan mengatakan bahwa mereka berani

mengambil resiko dengan perhitungan yang hati-hati. Beberapa mahasiswa lain mengatakan bahwa mereka berani mengambil resiko yang besar dalam usahanya. Terkadang mereka tidak menghitung untung rugi yang akan didapat ketika mengambil resiko tersebut. Asalkan mereka memiliki kepercayaan maka mereka akan mengambilnya. Hal ini sama dengan yang disampaikan oleh Miller (1983) bahwa orientasi kewirausahaan dapat tercermin dari keberanian seseorang mengambil resiko untuk mengalahkan para pesaingnya. Mereka melakukan tindakan-tindakan proaktif yang dapat memajuakan perusahaan walaupun dengan resiko yang bisa menimpanya.

Menurut Bygrave dalam Basrowi (2011), seorang wirausahawan harus memiliki suatu impian. Mereka harus memiliki visi keinginan terhadap masa depan pribadi serta kemampuan untuk mewujudkannya. Menurut Politis *et al.* (2010), seorang pembelajar mempunyai kesukaan terhadap suatu penalaran. Mereka menyukai kegiatan berfikir dan merencanakan. Menurut penelitian yang dilakukan oleh penulis, mahasiswa wirausahawan menyukai kegiatan berfikir. Mereka mempunyai rencana yang akan diterapkan dalam perusahaannya. Mereka mengantisipasi masalah yang mungkin akan timbul dimasa depan dengan suatu perencanaan. Mahasiswa dengan tipe pemikir masa depan atau perencana cenderung akan mencari partner kerja yang bisa mengeksekusi pikiran mereka di lapangan. Dengan penerapan ide atau perencanaan yang tepat, mereka berharap bisnis akan berjalan sesuai dengan keinginan mereka. Selain kesenangan mereka terhadap kegiatan berfikir, mahasiswa wirausahawan juga mengatakan bahwa mereka tidak takut akan kegagalan. Beberapa mahasiswa pernah mengalami kegagalan dalam bisnisnya. Mereka memilih bangkit lagi setelah menderita kegagalan tersebut. Hal ini sama seperti yang disampaikan oleh Sukardi (1991), bahwa sifat dan tingkah

laku kewirausahaan yang sering ditemukan dalam jiwa pengusaha adalah sifat kerja keras. Mereka selalu bekerja sesuai dengan porsi untuk mencapai tujuan, tidak mudah menyerah dan memanfaatkan waktu dengan baik. Alasan mahasiswa wirausahawan memilih bangkit lagi setelah diantaranya karena ingin membuktikan bahwa mereka dapat mencapai suatu kesuksesan. Seperti yang dikatakan oleh Suryana dan Bayu (2011), bahwa seorang wirausahawan akan berusaha mencapai kesuksesan sampai tujuan mereka telah tercapai. Wirausahawan yang belum dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkannya cenderung akan berusaha terus sampai ia mencapainya.

7.3 Menciptakan Usaha

Mahasiswa wirausahawan memilih jenis usaha yang menurut mereka simpel dan dapat dijalankan sembari berkuliah. Mereka membangun usaha kuliner, fashion, minuman kesehatan hingga hobi. Mahasiswa wirausahawan memiliki partner kerja untuk menjalankan usahanya. Mereka yang memiliki modal lebih akan merekrut karyawan sejak awal usaha guna membantu kegiatan bisnisnya. Omset usaha mahasiswa wirausahawan berkisar antara enam juta sampai 50 jutaan per bulan. Mereka memasarkan produknya lewat pemasaran online serta offline. Mereka mengikuti perkembangan *market place* untuk memperluas pasar produknya. Hal ini sesuai dengan pendapat Porter (2008) bahwa orientasi kewirausahaan seseorang dapat dilihat dari strateginya memenangkan persaingan dalam suatu *market place.* Mahasiswa berusaha memenuhi tuntutan perkembangan zaman yang membuat *market place* berubah-ubah dengan cepat. Mahasiswa wirausahawan menemukan ide untuk berbisnis dari dua hal, yaitu dari realita kehidupan sehari-hari dan dari hobi atau passion mereka. Setelah menemukan ide, mahasiswa akan mencari partner untuk bertukar pikiran. Setelah itu mahasiswa akan belajar bisnis secara otodidak. Mereka melakukan percobaan-

percobaan membuat produk tanpa dibantu oleh ahlinya. Setelah beberapa kali gagal, akhirnya mereka berhasil menciptakan suatu produk. Produk itu dijual melalui promosi terhadap teman dekat dan media sosial. Dalam proses menciptakan dan menjalankan usaha, mahasiswa menemukan beberapa masalah. Diantaranya terbatasnya modal, terbatasnya waktu karena mereka juga harus berkuliah, perbedaan pendapat dengan partner dan pendapatan awal perusahaan yang belum sesuai. Beberapa tantangan tersebut sesuai dengan yang diutarakan oleh Hisrich *et al.*(2008), ia mengatakan bahwa pada awal menciptakan usaha, seseorang akan menemui masalah ketidakstabilan lingkungan dan ketidakpastian keuntungan, ketidakpastian konsumen, serta ketidakpastian keuangan. Hal tersebut terjadi karena berbisnis bukanlah bekerja. Pendapatan berbisnis tidak dapat dihitung dengan pasti, mahasiswa wirausahawan juga tidak bisa menghitung berapa orang yang akan membeli produk dan berapa uang yang akan didapat. Selain hal tersebut, mahasiswa juga mengeluhkan tentang belum efektifnya cara untuk mengelola perusahaan pada awal berdirinya usaha. Hal ini seperti yang disampaikan oleh Chu *et al.* (2011) bahwa salah satu tantangan dari berwirausaha datang dari usahanya sendiri, antara lain manajemen yang buruk dan karyawan yang tidak becus. Mahasiswa mengaku kesulitan mengelola waktu, pembagian kerja, pembagian tugas dan cara yang efektif pada awal usaha mereka. Akan tetapi sedikit demi sedikit akhirnya mereka dapat menemukan cara yang tepat sesuai keinginan mereka.

Pemikiran seorang wirausahawan sejati tentang sebuah kesuksesan berbeda dengan pemikiran orang pada umumnya (Suryana dan Bayu,2011). Mereka biasa menyebut sukses apabila cita-cita yang mereka inginkan sudah tercapai. Menurut

Hendro (2005), kesuksesan seorang wirausahawan didukung oleh empat hal, yaitu mempunyai skill dan keterampilan, mempunyai keberanian, mempunyai niat yang teguh dan mempunyai kreativitas, ide dan intuisi yang baik. Hal ini sama seperti yang disampaikan oleh mahasiswa wirausahawan. Mereka mengatakan bahwa faktor pendukung kesuksesan bisnis adalah kreatif dan banyak ide serta visioner. Selain itu menurut mahasiswa wirausahawan kunci kesuksesan antara lain karena keyakinan dan kepercayaan diri yang baik, memperhatikan hubungan dengan pelanggan serta pebisnis serupa, mampu bangkit lagi setelah gagal dan mengikuti perubahan *market place*. Hal ini sama seperti kunci keberhasilan yang disampaikan oleh Pearce dalam Winardi (2003) tentang sikap wirausahawan yang berhasil. Diantara sikap yang dijabarkan adalah orientasi kepada tujuan, persiapan menghadapi masa depan, perhatian pada pelanggan, peluang, pasar dan pesaing serta mampu menghadapi kegagalan dan mengambil pelajaran darinya. Mahasiswa dituntut tidak terlarut dalam kesedihan ketika usaha atau tujuannya menemui kegagalan. Selain faktor pendukung keberhasilan tersebut, mahasiswa wirausahawan juga mengatakan bahwa menjaga hubungan dengan tuhan seperti beribadah, berdoa, sedekah dan restu orang tua merupakan suatu keharusan. Hal ini juga disampaikan oleh Kalsom *et al.*(2013), bahwa ketika berbisnis, seorang wirausahawan muslim memiliki tujuan untuk ibadah pula. Mereka berwirausaha berdasarkan nilai-nilai yang dibawa dalam Al-Quran dan sunnah Rasulullah sallallahu ‘alaihi wasallam.

BAB VIII

PENUTUP

8.1 Kesimpulan

1. Mahasiswa memutuskan berwirausaha karena pengaruh faktor internal dan eksternal. Pada faktor eksternal terdapat pengaruh lingkungan pendidikan, keluarga, etnis, organisasi dan sejarah kerja. Faktor eksternal mempengaruhi faktor internal, begitu pula sebaliknya. Dua faktor tersebut saling mempengaruhi. Mahasiswa wirausahawan memiliki latar belakang pendidikan yang berbeda-beda. Beberapa mahasiswa ingin berwirausaha sebelum berkuliah, mereka mengambil jurusan yang dapat mendukung keinginannya berwirausaha. Mata kuliah kewirausahaan dan dosen tertentu berpengaruh terhadap pilihan mahasiswa untuk berwirausaha. Mahasiswa wirausahawan datang dari berbagai latar belakang keluarga. Dari pegawai, pejabat, petani, dan pengusaha. Mahasiswa yang memiliki orang tua seorang pengusaha tertarik berwirausaha karena orang tuanya. Dukungan orang tua dan keluarga sangat dibutuhkan untuk mencapai kesuksesan membangun usaha. Mahasiswa wirausahawan berasal dari pulau Jawa. Mereka beretnis Jawa dan Sunda. Etnis tidak memiliki andil terhadap pilihan mahasiswa untuk wirausaha. Lingkungan tempat tinggal yang terdapat banyak wirausahawan turut memotivasi mahasiswa untuk berwirausaha. Organisasi membawa dampak yang baik untuk perkembangan diri mahasiswa, khususnya untuk masalah kewirausahaan. Organisasi berperan sebagai wadah pemikiran, mencari ilmu, pengalaman, teman, dan relasi untuk perkembangan diri dan kemajuan usaha mereka. Mahasiswa yang memiliki pengalaman bekerja cenderung merasa bahwa pengalamannya tersebut sangat bermanfaat untuk

kegiatan kewirausahaannya. Mereka menjadi terdorong untuk membuat suatu usaha dan mendapatkan pengalaman, ilmu serta relasi. Faktor seperti lingkungan pendidikan, keluarga, etnis, organisasi dan pengalaman kerja merupakan faktor eksternal yang bisa mempengaruhi intensi berwirausaha seseorang. Faktor tersebut turut menjadi penyebab mahasiswa memilih melakukan wirausaha saat mereka masih berkuliah.

2. Mahasiswa wirausahawan memiliki karakter yang mendukung mereka untuk mencapai kesuksesan. Karakter mereka seperti suka berinovasi, percaya diri, terbuka dengan hal baru, suka mengambil resiko, suka merencanakan sesuatu dan pantang menyerah merupakan ciri khas wirausahawan. Karakter merupakan salah satu faktor internal yang dapat mempengaruhi intensi berwirausaha mahasiswa. Mereka yang memiliki karakter tersebut secara tidak langsung telah memiliki kemampuan berwirausaha. Faktor internal tersebut juga dipengaruhi oleh faktor eksternal seperti lingkungan sekitar mahasiswa. Kedua faktor tersebut saling mempengaruhi sehingga membentuk jiwa seorang wirausahawan sejati. Mahasiswa wirausahawan mempunyai pemikiran yang inovatif dan kreatif. Mereka membuat inovasi di perusahaannya masing-masing. Mereka melakukan inovasi pada produk, pemasaran, proses dan tempat dalam usahanya. Mahasiswa memiliki kepercayaan diri yang baik. Mereka percaya bahwa usahanya pasti akan sukses walaupun awalnya diragukan orang lain. Mahasiswa wirausahawan membutuhkan kepercayaan diri ketika membangun usaha. Kepercayaan diri membawa dampak yang positif bagi mahasiswa wirausahawan. Mahasiswa wirausahawan mempunyai pandangan terbuka terhadap hal-hal baru. Mereka melihat keterbukaan adalah suatu kebutuhan.

Mahasiswa wirausahawan terbuka dengan dua macam hal baru, yaitu terbuka terhadap perkembangan teknologi dan terbuka terhadap orang-orang baru atau kehidupan sosial. Mahasiswa wirausahawan berani mengambil resiko walaupun dengan tingkat keberanian yang berbeda. Mahasiswa mengatakan bahwa mereka mengambil resiko dengan perhitungan dan keyakinan. Terdapat dua tipe mahasiswa wirausahawan, yaitu yang mengambil resiko dengan hati-hati penuh perhitungan dan mahasiswa yang siap mengambil resiko besar tanpa perhitungan terlebih dahulu. Mahasiswa wirausahawan suka berfikir dan menyiapkan rencana. Mereka semua mempunyai rencana dalam menjalankan kegiatan usahanya. Mahasiswa perencana akan mencari partner bisnis yang bersifat eksekutor. Rencana mereka terdiri dari rencana untuk mengantisipasi masalah yang mungkin akan terjadi dimasa yang akan datang dan rencana tentang langkah-langkah perusahaan agar memiliki kelebihan dibanding para pesaingnya. Mahasiswa wirausahawan pernah mengalami kegagalan dalam berbisnis. Mereka bangkit lagi karena motivasi yang besar untuk mencapai kesuksesan dan ingin membuktikan diri bahwa mereka bisa berhasil. Karakter yang dibawa oleh mahasiswa merupakan salah satu faktor internal yang mempengaruhi mental wirausaha. Intensi kewirausahaan mahasiswa turut dipengaruhi oleh karakter yang mereka miliki.

3. Mahasiswa wirausahawan memilih bisnis yang mudah dan bisa mereka jalankan sembari berkuliah. Mereka berbisnis fashion, hobi, kuliner serta minuman kemasan. Mereka memiliki beberapa karyawan serta parter kerja untuk mempermudah jalannya kegiatan usaha. Omset rata-rata para mahasiswa berkisar antara enam sampai 50 juta per bulan. Mahasiswa menemukan ide

bisnis dari dua hal yaitu dari realita kehidupan dan dari hobi atau *passion*. Setelah menemukan ide bisnis, mahasiswa akan mencari partner untuk bertukar pikiran. Lebih jauh lagi mereka akan menjadi partner bisnis apabila menemukan kecocokan. Mereka menganggap bisnis akan lebih mudah jika dijalankan bersama. Mahasiswa belajar secara otodidak dalam menjalankan bisnisnya. Mahasiswa mencoba membuat produknya sendiri. Mereka mengalami beberapa kegagalan sebelum produk yang sempurna ditemukan. Mahasiswa yang mempunyai modal lebih akan merekrut karyawan untuk membantu menjalankan usaha. Mereka memilih karyawan yang sudah berpengalaman untuk mengembangkan usahanya. Mahasiswa memasarkan produk barunya melalui teman terdekat dan media online. Mahasiswa wirausahawan memiliki berbagai tantangan pada saat membangun usaha antara lain; uang yang terbatas, waktu yang terbatas, perbedaan pendapat dengan partner kerja, penghasilan yang belum sesuai dengan harapan serta belum menemukan cara mengelola perusahaan yang efektif. Beberapa faktor pendukung suksesnya mahasiswa dalam menciptakan dan menjalankan sebuah usaha antara lain ; memiliki kepercayaan diri yang baik, keyakinan yang kuat, berfikir positif dan berfikir visioner, berdoa, memiliki restu orang tua, pandai membaca peluang, gencar melakukan promosi, mempunyai packaging yang menarik, pantang menyerah, mengikuti perkembangan *market place*, banyak ide kreatif, bersedekah dan beribadah, serta menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan, sesama pebisnis dan orang lain.

8.2 Saran

Berdasarkan uraian pembahasan kesimpulan, maka berikut ini beberapa saran yang dapat disampaikan oleh penulis:

1. Bagi mahasiswa

   Penelitian menunjukkan bahwa mahasiswa wirausahawan telah sukses membuka suatu usaha dengan penuh perjuangan. Hendaknya mahasiswa jangan pernah puas dengan hasil yang telah mereka capai. Teruslah belajar dan berkarya dengan penuh dedikasi. Berfikirlah tentang jumlah wirausahawan di indonesia yang masih kurang. Bukalah lapangan pekerjaan yang banyak untuk membantu mengentaskan kemiskinan di Indonesia.

2. Bagi peneliti lain

   Penelitian ini dapat dijadikan referensi untuk penelitian selanjutnya. Tidak dipungkiri bahwa masih terdapat kekurangan dalam penelitian ini yang harus diperbaiki oleh penelitian selanjutnya. Kurang dalamnya penelitian yang penulis lakukan dapat dijadikan acuan untuk peneliti selanjutnya agar memperdalam penelitian ini.

Daftar Pustaka

Afrizal (2014), *Metode Penelitian Kualitatif : Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif dalam Berbagai Disiplin Ilmu,* Jakarta : Rajawali Pers.

Astiti, Yunita Widyaning (2014), *Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan terhadap Motivasi Berwirausaha dan Keterampilan Berwirausaha Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta*, Skripsi, Yogyakarta : UNY.

Basrowi (2011), *Kewirausahaan untuk Perguruan Tinggi*. Bogor: Ghalia Indonesia.

BPS. (2017), *Pada tahun 2016 tercatat jumlah penduduk miskin di Indonesia mencapai 28,01 juta jiwa atau 10,86% dari seluruh penduduk Indonesia*, diperoleh pada 8 November 2018 di BPS.go.id/pressrelease/2017/01/03/1378/profil-kemiskinan-di-indonesia-september-2016

Chu, H. M., Kara, O., Zhu, X. & Gok, K. (2011*), Chinesse entrepreneurs, motivations, success factors, problems and business-related stress*, Journal of Chinese Entrepreneurship 3 (2), 84-111

Coulter, Marry (2000), *Entrepreneurship in action* . USA : Prentice Hall

Creswell, W. John (2010), *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed.* Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

David, F.R. (2009), *Manajemen Strategis.* Jakarta : Salemba Empat,

George, Steiner, A. & Miner, John, B. (1997*), Kebijakan dan Strategi Manajemen*. Jakarta:Erlangga.

Gryskiewicz, N. & Buttner, E. H., (1993), *Entrepreneurs problem-solving styles: an empirical study using the kirton adaptation/innovation theory*, Journal of small business management, *31*(1), 22–31

Gurol & Atsan (2006*), Entrepreneurial characteristics amongst university students, some insights for entrepreneurship education and training in turkey*, Education and training 48 (1), 25-38

Hendro (2005), *How to be a smart entrepreneur and to start a new business*. Yogyakarta : Andi

Hisrich, RD., Peters, MP. & Stheperd DA., (2008), *Kewirausahaan (terj.) edisi 7,* Jakarta :Salemba Empat

Kalsom, A. W., Faizal, P. R. M. & Ridhwan, A. A. M. (2013), *The entrepreneurs characteristic from al Quran and al Hadis*, International Journal of trade, economics and finance, *4*(4), 191–196

Lee, Don Y. & Tsang, Eric W.K. (2001), *The Effect of Entrepreneurial Personality, Background and Network Activities on Venture Growth*. Journal of Management Studies, 38 (4); 583-602.

Lumpkin, G.T. & Dess, G.G. (2001), *Linking Two Dimensions of EO to Firm Performance: The Moderating Role of Environment and Industry Life Cycle*. Journal Business Venturing. 16 (5), 429 -451.

McClelland, D. C. (1961), *The Achieving Society.* New York : Free Press

Meredith, Geoffrey, G. (2005), *The practice of Entrepreneurship*. Ganewa: International labour organization.

Messersmith, J. G. & Wales, W. J. (2011), *Entrepreneurial orientation and performance in young firms:the role of human resources management,* International small business journal. *31*(2), 115–136

Miles, B. Mathew & Huberman, Michael (1992), *Analisis Data Kualitatif Buku Sumber Tentang Metode-metode Baru*. Jakarta : UIP.

Miller, D. (1983), *The correlates of entrepreneurship in three types of firms*. Management Science, 29(7), 770 – 791

Moleong, Lexy, J. (2005), *Metodologi Penelitian Kualitatif edisi revisi*, Bandung : PT. Remaja Rosdakarya

Mueller, S. L. & Thomas, A. S. (2000), *Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness*. Journal of Business Venturing, 16:51-7

Politis, D., Winborg, J. & Dahlstrand, A. L. (2012), *Exploring the resource logic of student entrepreneurs. International Small Business Journal*, *30*(6), 659–683.

Porter, Michael, E. (2008), *Strategi Bersaing (Competitive strategy).* Tanggerang: Karisma Publishing Group

Praag, Van, M., C. (2003), *Business survival and success of young small business owners*, Tinbergen institite discussion paper, no 03-050/3

Purnomo, Zulkieflimansyah (1996*), Manajemen Strategi*, Jakarta : LPFE UI

Quinn, R. E., CS (1990), *Becoming A Master Manager, A Competency Framework*, New York: John Wiley & Sons.

Rantanen, Teemu (2013), *Students attitudes towards entrepreneurship in the Uusimaa region in Finland*, Interdisciplinary studies journal, 2, 4.

Robinson, P. B., Stimpson, D. V., Huefner, J. C. & Hunt, H. K. (1991), *An Attitude Approach to the Prediction of Entrepreneurship*. *Entrepreneurship Theory and Practice, 15*(4), 13–31.

Rusdiana (2014), *Kewirausahaan (Teori dan Praktek)*, Bandung: CV. Pustaka Setia.

Sasongko, Agung (2015) *Jumlah wirausaha di Indonesia masih pada presentase 1,65%,* diperoleh pada 8 November 2018 di m.republika.co.id/amp_version/nl3i58

Sekaran, Uma. & Bougie, Roger (2013), *Research Methods for Business : Sixth Edition*, United Kingdom : John Wiley & Sons Ltd.

Sinaga, Dearlina (2016), *Kewirausahaan, pedoman untuk kalangan praktisi dan mahasiswa* , Yogyakarta : Ekuilibria

Sinarasri, Andwiani (2013), *Analisi Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap StrategiDalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan. (Studi Kasus Pada Pedagang Kaki Lima Bidang Kuliner Di Semarang)*. Prosiding Seminar Nasional 2013 Menuju Masyarakat Madani dan Lestari. ISBN: 978-979-98438-8-3

Stefanovic, I., Prokic, S., & Rankovic, L. (2010), *Motivational and success factors of entrepreneurs: the evidence from a developing country*. Zb. Rad. Ekon. Fak. Rij, 28, 251–270.

Sukardi (1991), *Kepribadian Wirausaha*, Jakarta : Bumi Aksara.

Sumarsono, H. (2013), *Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Intensi Wirausaha Mahasiswa Universitas Muhammaadiyah Ponorogo,* Jurnal Ekuilibrium Vol. 11, 2, 62 -88.

Sumarsono, Sonny (2004), *Metode Riset Sumber Daya Manusia*, Graha Ilmu.

Suryana, Yuyus & Bayu, Kartib (2015), *Kewirausahaan: pendekatan karakteristik wirausahawan sukses*, Jakarta : Prenadamedia Group

Walgito, Bimo (2004), *Teori Konvergensi*, Yogyakarta : Fakultas Psikologi UGM

Winardi (2003), *Entrepreneur dan Entrepreneurship, Cetakan Kedua,* CV.Kencana: Jakarta.

Wjl, Dnl. (2015), *Singapura memiliki 7% wirausaha, sedangkan Thailand memiliki 3% dan Malaysia sebesar 5% wirausaha,* diperoleh pada 8 November 2018 di http://detik.com/finance/berita-ekonomi-bisnis/d-2854139/,

Yin, Robert K. (2011), *Studi Kasus: Desain dan Metode (terj.),* Jakarta : Rajagrafindo Persada.

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 PEDOMAN WAWANCARA

a. Latar belakang wirausahawan

1. Berkuliah dijurusan apa saat ini?
2. Apakah ada hubungannya anda mengambil jurusan tersebut terhadap keputusan untuk berwirausaha?
3. Apakah ada ekspektasi khusus terhadap jurusan kuliah yang diambil?
4. Anda memilih berwirausaha, apakah menurut anda pendidikan kurang menjanjikan untuk berpenghasilan?
5. Apakah ada mata kuliah tertentu yang menambah semangat anda untuk berwirausaha?
6. Jika dihadapkan dua pilihan antara meninggalkan pendidikan atau meninggalkan wirausaha, mana yang anda pilih?
7. Bapak dan ibu pegawai atau wirausaha?
8. Bagaimana tanggapan mereka ketika anda memilih berwirausaha?
9. Bagaimana tanggapan saudara anda atas pilihan berwirausaha?
10. Anda berasal dan dibesarkan di daerah mana?
11. Bagaimana daerah tersebut mempengaruhi cara berfikir anda tentang wirausaha?
12. Bagaimana tanggapan teman-teman anda ketika anda memilih berwirausaha?
13. Apakah anda ikut organisasi?
14. Apakah anda menikmati organisasi tersebut?
15. Bagaimana peran organisasi terhadap perkembangan diri anda?
16. Apakah punya pengalaman kerja?

17. Bagaimana pengalaman tersebut menurut anda?

b. Karakter

1. Apakah ada hal yang berbeda dibisnis anda dibanding bisnis lain yang serupa?
2. Bagaimana awalnya anda membuat ide yang berbeda tersebut?
3. Apakah cara tersebut efektif menurut anda?
4. Apakah menurut anda perusahaan anda akan berhasil dengan cara anda?
5. Kenapa anda berpikiran demikian?
6. Bagaimana pandangan anda terhadap hal-hal baru dalam hidup anda?
7. Bagaimana anda menghadapi resiko-resiko negatif yang mungkin dapat menimpa usaha anda?
8. Apakah anda suka menyiapkan suatu rencana ? Kenapa?
9. Bagaimana sikap anda bila tujuan yang hendak dicapai belum berhasil?
10. Jika ada yang mengatakan usaha anda sulit berhasil, bagaimana sikap anda?
11. Bagaimana cara anda mengambil keputusan strategis terkait perusahaan anda?
12. Apakah karyawan suka dengan cara anda mengelola usaha anda?
13. Bagaimana anda mengatur atau memberi perintah mereka?
14. Bagaimana sikap karyawan terhadap anda?

c. Menciptakan usaha baru

1. Sudah sejak kapan usaha anda berdiri?
2. Sampai sekarang sudah punya berapa karyawan?
3. Berapa penghasilan rata-rata perbulannya?
4. Bagaimana awalnya anda menemukan ide ini?

5. Bagaimana mengolah ide tersebut sehingga menjadi peluang usaha?
6. Bagaimana merealisasikan ide dan peluang yang sudah anda dapat tadi sehingga menjadi usaha ini?
7. Apa saja langkah-langlahnya?
8. Apa saja tantangannya?
9. Apa ada masalah peran ganda karena anda sebagai mahasiswa sekaligus pebisnis?
10. Bagaimana mengatasinya?
11. Menurut anda apa saja faktor yang mendukung keberhasilan anda mendirikan usaha?

LAMPIRAN II TRANSKRIP WAWANCARA

BIOTADA NARASUMBER

Narasumber : Muhammad Reza Yusuf

Ttl : Magelang 3 juni 1995

Usaha : Pempek Tiga Serangkai

Waktu wawancara : Kamis, 9 November 2017 (10.02 WIB – 10.43 WIB)

Lokasi : Kampus FE UII

WAWANCARA NARASUMBER

Peneliti : ya, kita mulai ya mas Iyus, coba mas Iyus kenalkan diri mas Iyus beserta nilai-nilai apa yang dibawa sama diri mas Iyus, pertama kenalkan diri dulu ?

Narasumber : Oke, perkenalkan nama saya Muhammad Reza Yusuf, biasa dipanggil Iyus, maksudnya nilai-nilai *tu kaya gimana*?

Peneliti : *nah*, jadi misal saya orangnya penyabar, tekun, atau apa?

Narasumber : *oh* gitu, kalau nilai-nilai yang ada dalam diri saya itu, saya *tu* orang yang *ga* bisa diem, orangnya itu yang suka bergaul ketika cuma mandek aja *ga* ada kegiatan itu rasanya bosen, trus *kaya* ada jiwa kepemimpinan tanpa disadari, misal pada suatu grup, punya jiwa kepemimpinan, mungkin itu salah satu nilai yang dibawa, *kaya* kepemimpinan, mampu *kaya* berorganisasi dengan orang lain dan bekerja sama.

Peneliti : terus ini kan mas Iyus udah punya usaha *nih*, apa ada pengaruh dari etnik atau budaya dalam pilihan berwirausaha mas Iyus? *kaya* mas Iyus dari mana terus didaerah itu mempengaruhi mas Iyus untuk berwirausaha?

Narasumber : sebenarnya kalau dalam berbisnis itu *ga* terlalu mempengaruhi, etnik atau budaya itu kalau menurut saya dan saya sendiri menjalankan usaha itu tidak terlalu berpengaruh. *kaya* ya udah kalau kita dapat ide dan punya konsep yang sesuai dengan dipasar cocok ya udah kita jalan aja *ga mikir* budaya juga, kalau saya berbisnis gitu.

Peneliti : kalau mas Iyus asli mana ni?

Narasumber : asli magelang.

Peneliti : berarti dididik di budaya orang jawa ya.. bagaimana mas Iyus bisa memilih berwirausaha sedangkan mas Iyus masih punya tanggung jawab untuk belajar?

Narasumber : ini saya punya cerita yang menarik, jadi *sebenernya*, kemauan untuk berwirausaha itu dari diri sendiri, bukan dari orang lain, *sebenernya* ada dorongan itu dengan diri sendiri, nah untuk masalah kita masih mahasiswa tapi sudah berwirausaha itu jadi ada nilai plus dari pada orang lain, dan menurut saya itu tidak ada masalah, asal kita bisa bagi waktu aja, bisa *memanaj* waktu, kegiatan kita, yang mana kita buat belajar, yang mana kita buat usaha, gitu,

Peneliti : *heem*, berarti atas dorongan diri mas Iyus sendiri, biar ada nilai tambah ya, terus motivasi ketika membuat usaha itu apa?

Narasumber : nah maksudnya usaha yang mana, a, b atau yang seluruh lingkup besar?

Peneliti : usaha yang itu pempek itu? Apa motivasinya?

Narasumber : oh berarti yang empek-empek itu ya, untuk motivasinya sendiri sih sebenarnya Cuma pingin *kaya* membuat suatu produk yang berbeda dari pada yang lain, bisa dikatakan unik lah, karena kan untuk saat ini kayaknya orang itu tertarik banget sama produk yang *kaya* unik, yang memiliki cita rasa yang berbeda , nah maka saya pilih produk pempek ini, motivasi awalnya itu, ya pengen ada keunikan, ada sesuatu hal yang berbeda dari yang lain, itu motivasi awalnya.

Peneliti : *nah* kalau motivasi secara keseluruhan? Kenapa kok milih membuat usaha? Apa dorongannya?

Narasumber : kalau itu jadi sebenarnya ada target sendiri, dalam hidup ini, itu dibawah umur tigapuluh tahun *tu* harus sudah sukses itu target utama, target pencapaian yang paling harus dibutuhkan bagaimanapun caranya, nah yang mungkin ini adalah salah satu jalan yang bisa mewujudkan impian saya itu dengan berwirausaha, itu salah satu motivasinya, kedua alasannya itu ya pengen bantu orang lain, ketika orang lapar, kita punya produknya, ketika orang misalnya lagi butuh jasa kita menyediakan, jadi kita bisa membantu orang lain dan kita bisa mewujudkan mimpi atau target kedepannya. Itu motivasinya.

Peneliti : *aa* kalau latar belakang keluarga mas Iyus sendiri? A latar belakang orang tua?

Narasumber : kalau orang tua sebenarnya bapak itu kerjanya PNS, kerja di pengadilan, terus kalau mama itu ya dirumah, masak-masak, ya ibu rumah tangga lah, nah untuk masalah dorongan ini *ga* ada sama sekali, ini dari diri sendiri dan malah orang tua bilang buat apalah usaha, *uwes* kerja dulu , ketika udah kerja baru usaha, *kaya* mikirnya *ga* dukung banget, *kaya* sering debatlah ketika lagi pulang atau ketemu pasti debat, udahalah *ga* usah bisnis, nanti malah *ga* bisa bagi waktu kuliah lah, *ga* bisa dapat nilai bagus lah, *sebenernya* debatnya *kaya* gitu, masalah

klasiklah seperti orang tua ke anaknya pengen punya usaha, pengen mandirim, tapi orang tua *ga* mendukung itu.

Peneliti : oh, berarti orang tua tidak mempengaruhi mas Iyus untuk memilih berwirausaha ya?

Narasumber : iya tidak terlalu mempengaruhi.

Peneliti : berarti latar belakang keluarga tidak ada yang berwirausaha mas?

Narasumber : sebenarnya kalau silsilah dari bapak itu *ga* da sih, paling Cuma *kaya* nenek itu pedagang, jual rumah, dia beli rumah, terus dijual lagi, *kaya gitu* sih.

Peneliti : kalau saudara sendiri mas Iyus? Anak keberapa ini? Berapa saudara?

Narasumber : kalau saya sendiri itu dari tiga bersaudara, saya sendiri anak pertama,

Peneliti : anak pertama ya berarti, nah kalau saudara, berarti adik-adik itu ada pengaruh *ga* ke mas Iyus untuk pilihan berwirausaha itu?

Narasumber : *enggak* sih, malah adek-adek sendiri *kaya* kurang yakin , ini *loh* pilihan buat, ini *loh* jalan hidup gua pengin usaha, malah kadang adek ngomong gini, udah lah mas *lo* kebanyakan ide, *lo* gak pernah jalan, udah paling *loh* punya ide ini *ga* pernah jalan, akhirnya beberapa yang ide itu saya realisasikan biar buktiin ke orang tua ke adek ini loh, gua punya jalan sendiri, gue buktiin kalau gua *tu* bisa usaha, dengan pilihan sendiri, ya walaupun orang tua kurang mendukung, tapi mungkin orang tua pasti dukung, ketika kita udah berhasil, kita punya segalanya, nanti kan oh iya itu berarti kan jalan pilihanmu, itu mungkin saya akan membuktikannya, ke orang tua kalau saya ini bisa.

Peneliti : terus *aa* pendidikan, ini mas Iyus dari SD sampai SMA dimana aja mas?

Narasumber : kalau SD itu sd muhamadiah.

Peneliti : di Magelang?

Narasumber : *enggak*, itu dirumah diperumahan di Tangerang, terus untuk SMP SMA itu sekolah di pondok pesantren darul qolam, di Gintung, di daerah Tangerang juga di gintung, nah itu

Peneliti : itu pendidikan ada pengaruh *ga* mas sama universitas juga mungkin ada pengaruh *ga* ke pilihan berwirausaha?

Narasumber : kalau masalah itu *ga* ada berpengaruh si, mungkin *kaya* ada *nih*, ketika waktu diawal semester ketika diajarin sama bu titik nurbiati, itu waktu pelajaran bisnis, itu mungkin *kaya* ada dorongan atau motivasi yang membicarakan kalau ini *loh* banyak anak uii yang ketika masih mahasiswa itu banyak bisnis, diceritain, juga rata-rata anak uii itu punya usaha yang besar, *kaya* contoh *nih* anak hukum, yang punya kalimilk, anak ini punya ini, ada dorongan sendiri sih dari itu, kenapa *ga* usaha, itu mungkin salah satu dorongan ketika lagi kuliah dan berlanjut.

Peneliti : ada dosen dan mata kuliah tertentu ya yang mempengaruhi berarti .

Narasumber : mungkin itu satu dosen yang mempengaruhi yang saya mungkin mengucapkan terima kasih kepada bu titik nurbiyati telah membuka pandangan saya kedepan, kalau misalnya bisnis itu lebih baik dari pada kita kerja.

Peneliti : kalau teman sekelas mungkin atau teman main ada yang mempengaruhi *ga* buat pilihan berwirausaha?

Narasumber : kalau untuk temen-temen sih *enggak* ada sih, karena diri aja, *enggak* ada dorongan dari yang lain.

Peneliti : berarti malah *ga* ada ya temen, kalau mas iyu itu pernah ikut oraganisasi apa aja mas? Apa pernah kerja dimana?

Narasumber : kalau organisasi ada ini LPM ekonomika udah tiga tahun disana, terus kalau kerja mungkin kemarin kerja partime di kafe.

Peneliti : itu kerja di LPM ekonomika dibagian apa mas?

Narasumber : oh ya, lpm ekonomika itu dibagian perusahaan, sedangkan di perusahaan menurut saya kan enak, ah apalagi saya orangnya suka bertemu orang baru, suka bernegosiasi, dan saya cocok lah dengan nilai-nilai yang saya punya ketika udah saya bilang diawal itu.

Peneliti : itu ada *ga* mas selama berorganisasi mempengaruhi mas Iyus untu berwirausaha atau semakin menguatkan dorongan di organisasi?

Narasumber : kalau itu sih *emm* kalau di organisasi itu kayakna *ga* ada sih, *ga* ada yang menguatkan, malah mungkin saya yang ketika saya punya ide buat bisnis ya saya *tau* aja itu ini *kaya* misal ada yang jual ini, jual ini biar berkembang, paling *kaya gitu* sih.

Peneliti : kalau kerja pas part time itu?

Narasumber : kalau kerja part time itu ada dorongan *kaya* saya punya kafe sendiri kedepannya, atau restoran itu ada dorongan sendiri ketika lagi kerja.

Peneliti : e*mm* jika mas Iyus dihadapkan sama dua pilihan *nih*, mas Iyus milih berhenti menempuh pendidikan atau berhenti berwirausaha pilih pendidikan atau berwirausaha itu? Berhenti berwirausaha apa pendidikan.

Narasumber : oke, *sebenernya* ini pilihan yang sulit sih antara pilih pendidikan atau berwirausaha karena kedua hal itu sangat penting menurut pandangan masing-masing ya.

Peneliti : la trus kalau mas Iyus pilih mana?

Narasumber : kalau itu mungkin saya mikirin dulu, satu minggu mungkin saya kabarin, *haha*

Peneliti : *haha*, *enggak* kalau sekarang, kalau sekarang, kalau sekarang pilih mana mas Iyus ini?

Narasumber : *haha*, pendidikan sama usaha ya, mana harus berhenti, pilih salah satu, mungkin berhenti pendidikan ya, karena mungkin ketika usaha udah besar mungkin berenti pendidikan.

Peneliti : oke, selanjutnya mas Iyus, kalau mas iyu ini ada suatu masalah dalam perusahaan itu *gimana* cara menghadapi, pertama kali *gimana* sikap mas Iyus?

Narasumber : ketika ada suatu masalah dalam perusahaan pertama kita harus mengetahui, ini permasalahan apa *nih*, kalau kita udah *tau* permasalahannya apa, oh ternyata ada masalah karyawan yang mogok atau ngutil uang kita, pertama kita harus *tau* permasalahanyya kedua kita harus kaya, *kaya* jadi bingung ngomongnya, *haha*

Peneliti : gini aja, mas Iyus ini orangnya tegas *ga gitu* kalau ada permasalahan terus mas Iyus dalam apa sikap mas Iyus itu bisa membantu mas Iyus dalam menghadapi permasalah itu misal mas Iyus itu tekun, ulet, sikap mas Iyus apa yang bisa menghadapi permasalahan ?

Narasumber : oh iya, mungkin kalau ada permasalahan sebenarnya saya dikatakan tegas *enggak* sih, sebenarnya kalau ada kondisi yang mengharuskan saya tegas oke saya itu bakal tegas, juga ketika memang harus *enggak* tegas ya saya santai, jadi ketika ada masalah ya saya hadapi dulu, kita harus *tau* permasalahannya, udah *tau* kita terus cari solusi utuk masalah itu, mungkin itu sih kalau menghadapi permasalahan

Peneliti : oke, kalau menurut mas Iyus inovasi itu penting *enggak*? Inovasi di perusahaannya mas Iyus?

Narasumber : inovasi itu mungkin *kaya* udah budaya perusahaan,

Peneliti : berari mas Iyus anggap penting sekali ?

Narasumber : anggap penting banget, jadi inovasi itu harus , malah mungkin dalam suatu bisnis itu emang harus ada inovasi, inovasi *tu ga* boleh ditinggalkan inovasi itu *ga* boleh dilupakan, dalam segala bisnis.

Peneliti : la kalau inovasi yang diterapin di empekpeknya mas Iyus ini seperti apa mas?

Narasumber : nah untuk inovasi yang saya punya itu ini kita *tu* umumnya kan kalau pempek kan *kaya* dibungkus pakai plastik, atau pake kertas, nah kalau pempek saya sendiri ini inovasi yang pertama itu pakai cup, nah pakai cup, biar menunjukkan ini *loh* sisi inovasinya, sisi kreativnya dari produk ini dan juga *kaya* ada varian rasa-rasa, ini kan empekpek yang kasih toping-topingan, mungkin itu inovasinya, inovasi produk ini ya, itu.

Peneliti : *heem*, *ee* kalau, ini sekarang masalah kepercayaan diri mas Iyus, apa mas Iyus *aa* menurut mas Iyus ini kepercayaam diri akan usaha kita berhasil apa gak, itu penting ga, percaya diri dalam menjalankan usaha? Orangnya mas Iyus percaya diri ga?

Narasumber : sebenarnya kalau kita *ga* percaya ya ngapain kita bisnis *gitu* loh

Peneliti : berarti mas Iyus termasuk orang yang percaya diri ?

Narasumber : iya, soalnya kalau kita *gapercaya* sama bisnis yang kita jalani buat apa lah kita lanjutin, kita dari awal *tu* harus punya keyakinan kalau bisnis yang kita jalani itu sukses, kita harus udah punya pikiran bagaimana bahwa bisnis ini berkembang kedepannya, ketika awal kita udah *ga* percaya sama bisnis kita *gimana* mau maju, mau berkembang, itu sih, itu mungkin salah satu syarat, kepercayaan

Peneliti : berarti mas Iyus termasuk orang yang percaya diri ya orangnya ya?

Narasumber : yah bisa dikatakan begitu,

Peneliti : kalau mas Iyus suka akan hal-hal baru *ga* mas Iyus?

Narasumber : nah, hal-hal baru itu penting, nah seperti yang saya bilang inovasi itu mungkin hal-hal baru,

Peneliti : mas Iyus itu orangnya terbuka *enggak* sama orang lain, apa sama hal yang baru, terus mungkin mas Iyus suka memasuki segmen baru, *ga* suka seperti yang biasanya, yang mainstream, *gimana* mas Iyus orangnya suka *ga* sama hal yang *ga* mainstream itu?

Narasumber : iya itu bisa dikatakan *kaya* ini loh, ada strategi bisnis yang disebut *mm*m blue ocean, nah blue ocean itu *kaya* segmentasi baru yang *ga* pernah diambil sama orang lain *kaya* itu kalo hal-hal yang *kaya gitu* sih menurut saya menarik, misalnya *kaya* kita punya perbedaan sendiri *kaya* punya e*mm*, kelebihan-kelebihan.

Peneliti : berarti mas Iyus *ga* ga takut ya akan hal-hal baru ?

Narasumber : kalau hal baru *enggak*, soalnya dalam bisnis itu kita *ga* boleh monoton, kita harus mengikuti perkembangan.

Peneliti : nah mas Iyus ini sikap dalam menghadapi resiko ketidakjelasan bisnis itu *gimana*? takut *ga* akan resiko?

Narasumber : sebenarnya kalau ketidakjelasan itu ya wajar aja sih kita sebagai manusia ada rasa khawatir bagaimana ini bisnis kita *nih*, bakal pasang surut *ga* apalagi ketika nanti konsumen juga perilaku konsumen seudah berubah ya wajar sih bakal takut, tapi mungkin dari ketakutan itu kita bakal punya solusi *nih*, untuk penyelesaian ketakutan kita, kita harus punya solusi a solusi b biar ketika ada permasalahan ini kita bisa menyelesaikannya, itu sih

Peneliti : kalau mas Iyus ini tipe orang berani mengambil resiko apa mending mencari aman? Kalau berani ambil resiko kan berarti nanti hasilnya akan besar, resiko besar, kalau cari aman memang ada hasilnya tapi tidak terlalu besar?

Narasumber : mungkin saya pertengahan.

Peneliti : *ga* terlalu ambil resiko ya?

Narasumber : *ga* terlalu ambil resiko, main aman juga, sebab kalau kita ambil resiko ya memang kita harus tahu *kaya* bakal apa yang terjadi *nih*, ketika memilih ini, itu sih, kalau saya orangnya pertengahan, jadi *ga* terlalu ambil resiko dan *ga* terlalu bermain aman.

Peneliti : hati-hati berarti mengambil keputusan ya?

Narasumber : ya jadi mungkin berhati-hati untuk kedepannya bagaimana.

Peneliti : kalau mas Iyus ini *mm* memandang bisnis ini mas Iyus biasanya pandangannya ke cenderung yang ke jangka panjang nya oh ya nanti *kaya* gini, *kaya* gini atau ke jangka pendek, lah besok *kaya* gini, pokoknya pikirannya fokusnya ke jangka panjang atau pendek?

Narasumber : kalau bisnis itu kita harus ada ini sih dua sudut pandang, untuk saat ini ketika awal punya bisnis itu kita berjangka pendek dulu, udah jangka pendeknya, baru kita jangka panjangnya jangan kita langsung jangka panjang, jadi *kaya* ada tahap-tahap dulu lah, kalau kita udah langsung mikirin jangka panjang kita *ga tau nih* jangka pendeknya bakal apa, malah kita bingung sendiri,

Peneliti : terus, apakah mas Iyus ini termasuk orang yang bisa mengontrol diri, maksudnya mengontrol diri *tu* mas Iyus bisa misalkan mas Iyus bisa menahan diri untuk tidak mengambil keputusan yang mas Iyus sadar keputusan itu salah, maksudnya kontrol diri mas Iyus ini bisa nggak?

Narasumber : kalau mengontrol diri bisa sih, ketika lagi menghadapi situasi kayanya mengontrol diri itu bisa, soalnya kalau kita grasak grusuk mengambil keputusan, malah itu beresiko tinggi, buat kehidupan bisnis kita, maka kita *kaya* perlu berhati-hati dulu lah

Peneliti : menurut mas Iyus ini penting *ga* ini kemampuan mengontrol diri ?

Narasumber : kemampuan mengontrol diri itu penting, *kaya* kita ingin menjadi seorang *entrepreneur*, kita ingin menjadi seorang pemimpin yang sukses, kalau kita *ga* bisa mengontrol diri bagaimana bisa mengontrol orang lain, jadi lebih penting itu kita kontrol diri sendiri, kita pahami diri kita sendiri, baru berarti kita bisa mengontrol orang lain.

Peneliti : kalau mas Iyus ini yakin *nggak* keberhasilan yang sekarang dicapai mas Iyus ini berkat kegigihan mas Iyus sendiri?

Narasumber : kegigihan, mungkin *enggak* kegigihan diri sendiri sih, jadi *kaya* gitu, *ga* Cuma sendiri sih, pasti ada bantuan-bantuan orang lain yang membantu saya, ini juga keberhasilan *enggak* keberhasilan diri sendiri sih, ini juga keberhasilan orang lain, yang *kaya* orang tua udah doain, berjalannya ini mungkin ada dorongan-dorongan orang lain, jadi keberhasilan ini *ga* cuma buat diri sendiri tapi buat orang lain juga.

Peneliti : kalau mas Iyus ini tipe orang yang suka mengejar prestasi apa *enggak*? Prestasi diri mas Iyus sendiri, misal saya harus dapat ini *nih*, nah baru itu harus dapet, ngebet gitu, tipe orang yang *gitu* ga?

Narasumber : kalau untuk mengejar prestasi *enggak* sih, mungkin kalau saya untuk mencapai target, nah itu mungkin. *kaya* target itu harus direalisasikan, kalau target yang *ga* terealisasi *kaya* sayang banget gitu, nyesel sendiri.

Peneliti : nah, misal kalau mas Iyus ini *aa* tujuannya belum berhasil atau gagal dalam usaha mas Iyus ini *gimana* tipe orang yang bangkit lagi apa lah udah lah, *gitu* apa *gimana*?

Narasumber : salah satu syarat sebenarnya kalau untuk jiwa seorang entrepreneur ketika dia jatuh dia harus bangkit lah, *kaya* anak kecil aja kan ibarat kita jadi *kaya* anak kecil dia aja kalau berjalan dia jatuh dia bisa bangkit lagi, akhirnya bisa sukses nah, sebenarnya yang harus dalam dimiliki jiwa entrepreneur ya gitu, harus berani jatuh dan harus bisa bangkit lagi.

Peneliti : berarti mas Iyus tipe orang yang ngotot ya untuk berhasil, jadi kalau gagal *nggak* berputus asa ya?

Narasumber : *hooh* kalau bukan kalau dia berputus asa *ga* pantes lah dia punya jiwa entrepreneur *ga* cocok lah, ibaratnya gitu.

Peneliti : ketika ada orang yang mengatakan bahwa *ee* anda tidak mungkin berhasil dalam bisnis empek-empek ini ni sikap mas Iyus *gimana*?

Narasumber : *mm* ketika ada orang bilang gitu, mungkin saya akan membuktikannya sih, *kaya* membuktikan biar orang itu percaya bahwa anggapan orang itu salah, soalnya kan orang lain itu *kaya* melihat apa mengkritik kan mungkin dari pandangan lain.

Peneliti : kalau mas Iyus cara mengambil keputusan terkait dengan kepentingan perusahaan ini mas Iyus mengambil sendiri apa mas Iyus biasanya tanya-tanya dulu ke orang?

Narasumber : nah, untuk masalah keputusan itu lebih baik keputusan itu *kaya* dirembuk dulu sama tim, ini bagaimana *nih* keputusan terbaiknya, *kaya* saya tuh minta saran dari orang lain, *ga* Cuma ngambil keputusan sendiri.

Peneliti : berarti mas Iyus ini tipe orang itu yang, yang *ga* suka mengambil keputusan sendiri *gitu* ya?

Narasumber : *hooh*, karena ini perusahaan tuh ya dimiliki oleh semua orang *ga* cuma saya sendiri sebagai pemimpin, jadi mungkin ada *kaya* pendapat orang lain yang lebih baik dari pada saya ya mungkin itu pendapat yang bakal jadi keputusan yah,

Peneliti : kalau mas Iyus biasanya memimpin perusahaan atau mengelola usaha mas Iyus itu *gimana*? Tipe orang yang mungkin otoriter harus ini, harus ini apa yang?

Narasumber : kalo misalnya saya mimpin perusahaan atau contoh ini aja ya ketika saya punya bisnis juga saya punya pegawai itu orangnya *ga* terlalu otoriter banget saya *tu kaya* kerja sama sama tim *heem*, kerja sama sama tim, buat *kaya* pertama *kaya* saya sudah bilang buat keputusannya

kaya gimana lebih baiknya untuk kedepannya terus juga *kaya* ketika kita punya permasalhan permasalahan itu bagaimana untuk mengatasinya *kaya gitu* sih karena mungkin pemimpin seperti itu yang baik, kalau otoriter itu *tu* menurut saya kurang bagus untuk dimiliki atau dijalankan dalam perusahaan atau bisnis, *gitu*.

Peneliti : *aa* mas Iyus ini misal *aa* adaresiko negatif yang bisa kapan saja yang bisa menimpa perusahaan mas Iyus ini *gimana* cara menghadapinya, apakah sudah menyiapkan solusi-solusi sebelumnya atau cuma percaya aja lah jalan aja lah gitu, *gimana* mas Iyus dalam menghadapi kemungkinan?

Narasumber : kalau menghadapi kemungkinan sebenarnya sih dari awal kita udah mikirin dari awal *nih*, ketika ada masalah ini kita hadapinya *gimana,* tapi umumnya kita kan *ga* bakal *ga* bakal *mm* terpikirkan lah misalnya lagi ada situasi ini termyata kita *ga* mikirin wah *gimana nih* ngatasinnya, kira-kira kita bakal ya udah kita jalani aja aja dulu *nih* masalah ini kita selesein bersama lagi itu sih, ketika ada masalah yang tiba-tiba *dateng* yang kita *ga* bisa mengantisipasi sebelumnya

Peneliti : nah sekarang kita masuk ke cerita usaha mas Iyus, nah ceritakan mas Iyus tentang usaha empek-empek mas Iyus? Dari awal bikinnya itu *gimana*, terus mas Iyus cari orangnya buat masak itu *gimana*, pertama buat *gimana* mas Iyus?

Narasumber : nah jadi *kaya* untuk pertama buat *tu* pertama jadi *kaya* ada ide sendiri, terus gue liat kan *wah* ini empek-empek *nih kaya* kebanyakan empek-empek biasa aja, terus juga dia dibungkusnya juga pakai bungkus plastik, bungkus kertas, wah dijogja belum ada *nih*, empek-empek itu pakai cup, terus memiliki *kaya* varian rasa dia ada toping-topingnya *kaya* pakai toping ayam, iya ada ayam balado, toping ayam pedes manis, ayam saus tiram, nah itu awal idenya itu, terus akhirnya *sebenernya* kan ini bisnis jalannya bareng-bareng nah akhirnya ya udah, ngajak temen sendiri, *kaya* yang udah satu visi, yang satu misi, buat kita akan menjadi pengusaha muda *nih*, kita *pengen* sebelum lulus kuliah *tu* dah harus sukses, kita udah punya target masing-masing, ya akhirnya kan satu visi satu misi, ya udah akhirnya ngajak akhirnya *gua planning* namanya empek-empek tiga serangkai.

Peneliti : kok namanya empek-empek tiga serangkai, itu gabungan tiga orang po mas?

Narasumber : iya tiga orang, itu mungkin ide awalnya.

Peneliti : berarti langkah-langkah merintis usaha dari awal itu *kaya* tadi ya me*ngumpul*kan teman yang sevisi, sama mas Iyus ya?

Narasumber : *heem* kita *tu pengen* kerja sekarang *tu* kita *pengen* kerja sendiri *tu* berarti kita memikirkan segala hal apapun itu sendiri, *kaya* pemasarannya *gimana*, operasionalnya *gimana*, keuangannya.

Peneliti : kalau menurut mas Iyus yang diperlukan untuk menjadi wirausahawan muda itu apa aja mas?

Narasumber : pengusaha muda itu *kayaknya* kita harus punya keyakinan kalau kita bakal berhasil, terus kita harus percaya diri, dua kita harus *mm* bergerak cepat seolah-olah berfikir seinovasi mungkin itu sih yang harus dipikirkan sama pengusaha muda.

Peneliti : nah selama mas Iyus menjalani bisnis empek-empek ini apa mas Iyus dinamika yang mas Iyus hadapai, maslaah-masalahnya?

Narasumber : dinamikanya sering terjadi sih permasalah, ini kan kerjanya kerja bareng, kita harus bareng sama temen sendiri, permasalahannya *kaya* kita sering ada adu argumen *nih*, itu.

Peneliti : perbedaan pendapat?

Narasumber : *hooh*, perbedaan pendapat, misalnya ini kok keuangan ini *kaya* gini, kenapa *ga* kita ubah aja, sering *kaya* perdebatan-perdebatan yang kecil itu kalo misalnya kerja bareng, itu dinamikanya, terus *kaya mm kaya* bagi waktunya sama temen-temen, karena kan ini ada yang lagi waktu jaga jaga bareng, ada yang jaga sendiri, itu sih dinamikanya, *kaya* permasalahan sama temen, sama ketika lagi perbedaan argumen, itu.

Peneliti : terus mas Iyus kan pasti punya masalah ini kan peran ganda kan harus belajar harus berbagi waktu dengan empek-empek tiga serangkai, itu *gimana* cara mas Iyus mengatur untuk waktunya *kaya* gitu?

Narasumber : untuk waktunya bisnis ini dijalankan sewaktu pulang dari kuliah, itu *ga* terlalu mengganggu, nah *kaya* kan ini bukanya sampai dari sore sampai malem, atau sore sampai habis lah, soalnyabiar *ga* ganggu waktu kuliah, soalnya kan lagi pas awal ngrintis ini waktu lagi kuliah lagi padat-padatnya yang kuliah itu pulang sore jam tiga, kira-kira ya sampai jam empat baru kita buka bisnisnya sampai malem.

Peneliti : terus itu ganggu itu gak mas, ganggu prestasi kuliahnya?

Narasumber : untuk masalah ganggu sih ya mungkin waktu awal-awal ya wajar soalnya kan kita lagi emang padat-padatnya kita lagi terfokus banget dikampus *nih* jadi yang masalah perkuliahan itu terganggu dikit, tapi kalau kita udah stabil udah stagnan nyaman, ya gak tergaggu lagi soalnya pikiran kita udah *ga* bisnis lagi, tapi pikiran kita ya sudah belajar ya udah stabil.

Peneliti : turun mas berarti ipknya *hehe*

Narasumber : yah bisa dikatakan begitu.

Peneliti : awal-awal aja tapi ya?

Narasumber : awal-awal aja.

Peneliti : terus sekarang *enggak* tapi udah *haha* sekarang udah lancar ya *haha*

Narasumber : ya insya Allah udah lancar, *hehe*

Peneliti : menurut mas Iyus faktor yang mendukung mas Iyus ini berwirausaha faktor yang mendukung, teknisnya ini ya mas Iyus apa ni mungkin apa ada modal yang besar apa temen yang mendukung pempek tiga serangkai bisa sukses?

Narasumber : ide sih, ide *tu* teknis ga? *Enggak* ya?

Peneliti : bisa sih, ide itu dari siapa mas Iyus, dari diri sendiri apa dari mana?

Narasumber : jadi *tu kaya* dari semuanya sih *kaya* dari namanya dari semuanya.

Peneliti : kalau ide empek-empek tiga serangkai *nih*, dari siapa awalnya?

Narasumber : kalau dari ide sih ide sendiri segala macem, *kaya* udah mikirin *nih* empek-empek *nih* mau *kaya gimana* konsepnya namanya apa, punya *kaya* inovasinya apa dibanding yang lain, itu sih kalau hal teknis dari ide sih, misal *nih* kalau ide bukan hal teknis, mungkin dalam bisnis ini *mm* kaya..

Peneliti : modal *gimana* modal mas Iyus?

Narasumber : modal sih *ga* terlalu sih, soalnya waktu rintis *ga* terlalu sih, apalagi ini rame-rame, jadi ya *ga* terlalu berat sih untuk masalah modal, *ga* terlalu besar.

Peneliti : berarti modalnya diambil dari patungan bertiga ini mas Iyus?

Narasumber : *heem*, patungan-patungan awal-awal, patungannya ya sama-sama lah berapa–berapa berapa.

Peneliti : *heem* la faktor yang menghambat berarti kan apa aja tadi mas Iyus? *aa* berseberangan pendapat sama temen terus apa lagi mas? Awal-awal sepi mungkin apa *gimana*?

Narasumber : kalau menghambat yang menghambat berarti kan hambatan ya, hambatan dalam perjalannya bisnis ini ya, mungkin hambatan hambatan *tu kaya* ada berbeda pendapat, terus menghambat juga masalah ini masalah pengelolaan, pengelolaan ini waktu awal-awal pengelolaan masih *ga bener*, dan juga pembagian *kaya* kerjaan *tu* belum terbagi rata, misalkan *nih* si A *nih*, tugasnya ngapain aja ya mungkin waktu awal *tu* masih campur aduk, *tu* hambatannya itu. Jadi *kaya* belum bisa terorgansir, awal-awal. Terus hambatan selanjutnya mungkin *kaya* ini sih, *kaya* bahan bakunya yang susah, itu hambatan-hambatan mungkin dalam menjalankan.

Peneliti : kalau menurut mas Iyus ini resep keberhasilan kok empek-empek tiga serangkai bisa sukses seperti sekarang gitu, seperti apa mas ini kunci rahasianya?

Narasumber : kunci, yakin kalau kita bakal berhasil, yakin kalau kita bakal sukses, gitu. Kita harus punya keyakinan, kalau kita *ga* yakin bakal bisa sukses, kita bakal susah sukses,

Peneliti	: sekarang masih punya berapa *stand* mas?
Narasumber	: ya baru satu sih, ya soalnya kan ini awal dulu, sebenarnya sih udah ada yang tanya kapan buka cabang, dimana, sudah ada, tapi kita dari tim sendiri belum bisa merealisasikannya kapan,ya mungkin coming soon lah.
Peneliti	: berarti intinya udah bagus itu ya mas.
Narasumber	: iya.
Peneliti	: itu pendapatannya berapa per bulan mas biasanya?
Narasumber	: y*aa* masih kecil sih, paling kisaran 7-8, ya masih kecil sih,
Peneliti	: berarti ini intinya mas Iyus yang mengelola dan teman yang lain jadi investor?
Narasumber	: iya gitu, tapi ya ada yang lain juga sih yang bantuin, kita saling mendukung masing-masing biar bisnisnya bisa sukses.
Peneliti	: wah berarti ini bentar lagi buka cabang usahanya dong?
Narasumber	: doakan saja, amin ya Allah.
Peneliti	: mungkin itu saja ya mas Iyus terimakasih atas waktunya.
Narasumber	: iya sama-sama.

BIOTADA NARASUMBER

Narasumber : Didik Budi Waskito

Ttl : Sumedang, 14 Mei 1994

Usaha : Misumi Milk

Waktu wawancara : Selasa, 14 November 2017 (13.45 WIB – 14.20 WIB)

Lokasi : Rumah Didik, Condong Catur.

WAWANCARA NARASUMBER

Peneliti : ya kita mulai saja ya mas didik. Pertama mas Didik kenalkan diri mas didik.

Narasumber : nama, nama saya Didik Budi Waskito, terus status saya saat ini berkuliah di fakultas ekonomi jurusan manajemen, semester akhir, terus apa lagi mas?

Peneliti : terus tempat tanggal lahir?

Narasumber : saya lahir di sumedang 14 mei 1994 tapi saya besar di kota kebumen.

Peneliti : berarti dari kecil dikebumen ya?

Narasumber : iya Cuma numpang lahir disumedang *hehe*

Peneliti : terus mas Didik ini menurut mas Didik mas Didik punya sifat-sifat atau nilai-nilai apa yang dibawa sama diri mas Didik sekarang, orangnya mungkin sabar apa tekun?

Narasumber : dari yang positif apa yang negatif mas *hehe*

Peneliti : semua semua *haha*

Narasumber : *aa* ya kalau misal dari yang positif-positif ya kalau saya sih kalau misal udah serius dengan sesuatu ya pasti akan dikejar terus sampai dapet apapun itu. Itu, tapi ya itu dilain sisi sih saya kadang-kadang terlalu memikirkan pendapat orang lain, terlalu memikirkan pendapat orang lain, jadi kurang ada kalanya kurang yakin dengan apa dengan penilaian diri sendiri dengan sesuatu, ya gampang terpengaruh *gitu* sih

Peneliti : *heem*, terus apa menurut mas Didik selain sifat-sifat itu?

Narasumber : *mm* kaitannya dengan kewirausahaan? Yang jelas saya selalu berusaha berfikir positif, walaupun, meskipun di saat-saat sulit tapi tetep kunci utama adalah berfikir positif dan *aa* ya itu memandang sesuatu dari segi positif, karena itu lebih berefek bagi pikiran kita terus tindakan yang kita lakukan, supaya emosinya tidak down ya *gitu* mas

Peneliti : sip, sip, *aa* mas Didik ini dari kecil dikebumen berarti? Dari SD apa SMP?

Narasumber : dari delapan bulan, saya disana.

Peneliti : oh lahirnya aja ya , itu ada *nggak* pengaruh etnik apa budaya dalam pilihan berwirausaha mas didik? Mungkin karena budaya di kebumen itu, budaya jawa berarti ya?

Narasumber : sebenarnya kalau kaitannya dengan usaha itu gak terlalu sih mas kalau menurut saya mas, bukan dari etnisnya ya karena keluarga saya juga tidak ada yang latar belakang pengusaha, jadi memang ketika dijogja melihat ada peluang, *gitu* mas, ditambah lagi kan kuliah dijurusan ekonomi ya harusnya harus bisa paling tidak kan mencoba di coba seperti apa.

Peneliti : *aa* terus bagaimana kok mas Didik ini masih belajar, masih kuliah kok bisa memilih wirausaha ini *gimana* awalnya?

Narasumber : ceritanya *aa* awalnya itu ada temen yang KKN, itu di daerah pakem, dilereng merapi kan itu ada banyak peternakan sapi, setelah kkn itu dia ketika balik ke kos itu bawa susu, susu sapi lah itu masih murni tanpa campuran apapun, setelah saya cicipi kok enak *gitu* loh, susu murni ternyata, dari situlah terpikir untuk *aa* mungkin bisa dijadikan sebuah prodak lah, awalnya dari situ sih mas, sebetulnya keinginan untuk berusaha itu udah dari awal, dari semester awal kuliah, tapi ya mungkin momentumnya pas itu, terus juga ditambah lagi temen-temen kos itu mau diajak bekerja sama. Jadi pas itu

Peneliti : *heem*, apa gak *mikir* aja ah besok aja lah sekarang kan punya tanggung jawab belajar *ga mikir kaya* gitu?

Narasumber : tentu itu mikir, kan kadang kala waktu menjalankan usaha kan kita dihadapkan pada dua pilihan kadang-kadang, antara ketika bisnisnya sedang butuh fokus tinggi, ya terpaksa kuliah ditinggalkan, tapi tetep.

Peneliti : berarti memilih lebih memilih meninggalkan kuliah ini *haha*

Narasumber : tapi tetep kita harus harus punya planning planning itu *loh* paling*nggak*kan jangan sampai *ga* lulus atau ngulang paling*nggak*kita harus lulus ya minimal nilai ya C atau B lah itu udah.

Peneliti : *hehe aa* motivasi ketika memilih usaha itu apa mas didik?

Narasumber : motivasi memilih usaha atau motivasi ber?

Peneliti : motivasi untuk wirausaha?

Narasumber : *aa* yang jelas mungkin karena dipengaruhi oleh lingkungan ya, yang pertama itu karena kebetulan kan saya itu *ngomplek* ya *ngomplek* kusus komplek itu dan ada beberapa yang terjun dalam dunia bisnis, nah itu ketika ngobrol-ngobrol dengan mereka itu memotivasi saya untuk harus mencoba, gitu, karena saya berfikir itu orang-orang itu *tu* apa di kondisi yang masil kuliah itu berwirausaha *tu* nanti kedepannya akan banyak manfaatnya mas, itu yang pertama itu dari lingkungan, terus

yang kedua tentunya ya itu dari bidang jurusan kuliah, itu juga berpengaruh juga, motivasinya dari itu sih mas, dari itu

Peneliti : *aa* kalau motivasi dari yang internal gitu, dalam diri mas Didik sendiri?

Narasumber : kalau dari yang internal ya tentunya ingin apa ya, sebetulnya ingin membuktikan sih, ingin membuktikan maksudnya penasaran, penasaran dalam arti *aa* apakah kemampuan saya itu bisa *gitu loh* dengan orang orang yang sudah melakukan usaha pada saat kuliah.

Peneliti : membuktikan diri ya berarti ya?

Narasumber : iya.

Peneliti : terus latar belakang keluarga tadi *ga* ada yang berwirausaha ya?

Narasumber : *mm* bapak ibu *enggak*, kalau kakak itu dulu, sekarang udah ga.

Peneliti : udah *ga* ya, berarti kerja semua mas sekarang?

Narasumber : iya udah ga, sekarang orang tua PNS.

Peneliti : *aa* terus *aa* orang tua berpengaruh *ga* ke pilihan mas Didik untuk berwirausaha?

Narasumber : kalau untuk orang tua ya tentu, tentu kan restu orang tua itu ibaratnya kan utama, jadi memang kalau kita awal-awal untuk mau bisnis ya tetep komunikasi dengan orang tua tetep ada.

Peneliti : orang tua mendukung ga?

Narasumber : mendukung, dengan catatan tetep kuliahnya harus sesuai target, sesuai *planning*.

Peneliti : tapi mereka menjadi dorongan *ga* buat mas Didik untuk berwirausaha?

Narasumber : jelas, jelas, karena bagaimanapun juga kan *ee* setiap anak kan mungkin ya ada rasa ingin membuktikan ke orang tua, ingin membantu orang tua itu sih.

Peneliti : terus kalau saudara ada *ga* pengaruhnya kok bisa bikin mas Didik berwirausaha? Saudara? Mas Didik ini anak keberapa?

Narasumber : saya anak kedua dari lima bersaudara.

Peneliti : kedua dari lima bersaudara?

Narsumber : *hooh*, kalau dari saudara sih untuk saya memilih usaha sih saya kira *enggak* mas.

Peneliti : kalau pendidikan sendiri? Pendidikan sendiri ini dari SD sampai SMA dimana ini mas?

Narasumber : dikebumen semua.

Peneliti : ada *nggak* itu mempengaruhi pilihan mas Didik untuk berwirausaha? Mungkin ada pelajaran dari SMA atau?

Narasumber : sedikit banyak latar belakang itu selama ini ada mas, ada memang kan kebetulan ketika pas SMA ya itu sama juga pas SMA itu ada beberapa temen-temen yang udah mulai merintis usahanya itu, lebih ke pergaulannya sih.

Peneliti : *aa* kalau mata kuliah tertentu ada gak yang mempengaruhi mas Didik untuk berwirausaha?

Narasumber : untuk mata kuliah tertentu itu ada sih mas, ada.

Peneliti : dikuliah ya? Mata kuliah apa?

Narasumber : iya, *kaya* saya lupa sebetulnya ya udah lama, tapi yang intinya itu membahas tentang kewirausahaan.

Peneliti : oh mungkin itu ya dulu awal-awal, bisnis pengantar apa ya.

Narasumber : iya itu mungkin, dulu itu.

Peneliti : terus ada *ga* dosen atau guru yang mempengaruhi mas Didik untuk memilih berwirausaha?

Narasumber : *enggak* ada mas.

Peneliti : *ga* ada ya, kalau teman sekelas apa teman main? Oh tadi teman main ada ya?

Narasumber : teman sekomplek kos ada.

Peneliti : kalau mas Didik ini punya sejarah kerja *ga* dulu kerja dimana?

Narasumber : kalau kerja itu belum pernah.

Peneliti : kalau berorganisasi?

Narasumber : organisasi *ga* terlalu sih mas, tapi pernah berorganisasi.

Peneliti : oh, berarti *ga* terlalu mempengaruhi mas Didik organisasi itu?

Narasumber : *enggak* mas

Peneliti : oke, terus jika dihadapkan dengan dua pilihan mas Didik mau memilih untuk berhenti pendidikan apa mending berhenti berwirausaha? Ada dua pilihan itu milih mana?

Narasumber : mending berhenti mending berhenti berwirausaha.

Peneliti : berarti lebih memilih pendidikan?

Narasumber : pendidikan, karena kuliah itu kan sebetulnya itu amanah, amanah dari orang tua, jadi orang tua mengirim saya ke Jogja itu kan untuk bisa mendapat gelar s1, jadi itu selesaikan, kalau saya mending *aa* selesaikan dulu amanah dari orang tua karena kan umur kan *ngga* tahu, nanti bisa dilanjutkan usaha.

Peneliti : ooh berarti lebih memilih berhenti berwirausaha ya, terus sekarang ketika ada masalah di perusahaannya mas Didik itu sikap mas Didik *gimana*? Misal ada suatu masalah terus sikap nya?

Narasumber : ya tentunya kita mengedepankan musyawarah ya mas, mengedepankan musyawarah dan tentunya komunikasi, komunikasi dengan *aa* temen-temen yang terlibat dalam masalah itu jadi supaya apa ya

Peneliti : kalau mengambil keputusan mas Didik itu gak, suka melibatkan orang lain apa ini kan perusahaan saya sendiri, terus ambil sendiri,

Narasumber : *enggak*, itu malah bisa fatal kalau seperti itu, ibaratnya kan *aa* saya kan usahanya ini bareng sama temen-temen, merintis bareng sama

temen-temen ya jadi komunikasi ini tetep, tetep harus di kedepankan terutama untuk pengambilan keputusan-keputusan yang yang bersifat kritis itu untuk usaha harus tetep komunikasi musyawarah.

Peneliti : *heem*, menurut mas Didik inovasi itu penting gak didalam perusahaan?

Narasumber : mutlak itu mas kalau menurut saya.

Peneliti : mutlak penting sekali berarti ya?

Narasumber : iya.

Peneliti : terus inovasi yang seperti apa yang mas Didik terapkan di perusahaan mas Didik ini misumi milk?

Narasumber : ya tentunya kan kalau sementara ini kita lebih ke apa ya, *benchmarking*, jadi kita melihat dari produk-produk yang sudah sukses itu, sudah sukses nah kira-kira apa yang bisa kita ambil, contoh upamanya kita pergi ke kedai susu mana, misalkan ke caca milk tea, nah kita disitu tidak hanya sekedar beli tapi kita lihat ngintip-ngintip bagaimana proses produksinya, terus lay outnya, pelayananya *gimana*, dari sisi kemasannya semua kita, dari harganya juga.

Peneliti : terus sekarang apa yang membedakan produk misumi milk ini dengan yang lain mas didik?

Narasumber : kalau untuk yang membedakan kita itu menggunakan 100% susu murni, karena kan jargon kita produk fresh milk.

Peneliti : *enggak* dicampur air?

Narasumber : Sama sekali, kalau info-info dari temen-temen kan yang dijual-jual sekarang kan banyak campurannya itu, entah dicampur air, entah itu diganti dengan susu skim, bubuk, nah kita itu *bener-bener* 100% susu murni, nah kendalanya ya memang itu, dengan menjaga kualitas kan otomatis kita harus bisa *aa* mengira-ngira kebutuhan sehari itu berapa karena kan kalau misal bisa ya dengan kita pakai karena kita kan pengennya setiap hari harus fresh, *gitu* mas.

Peneliti : *heem*, terus *aa* menurut mas Didik percaya diri itu penting *ga* dalam berbisnis?

Narasumber : sangat-sangat penting itu mas, itu ya salah satu pondasi lah gitu

Peneliti : kalau kepercayaan diri mas Didik terhadap keberhasilan usaha yang baru dibuat dulu pas waktu mau buat usaha itu *gimana*? Percaya sekali bakal sukses apa *gimana*?

Narasumber : iya sangat itu ibaratnya itu kalau saya melakukan sesuatu itu modalnya harus percaya sama diri sendiri karena kan sudah percaya diri sendiri akan timbul semangat lah kalau udah semangat itu nglakuin apa saja bisa.

Peneliti : terus *aa* apakah terbuka dengan hal baru itu penting menurut mas didik?

Narasumber : penting mas untuk dunia bisnis penting, karena kan ibaratnya dunia berputar, nah terus juga teknologi budaya, kebiasaan-kebiasaan juga berpengaruh terus berubah seiring bertambahnya waktu.

Peneliti : kalau sikapnya mas Didik *gimana* menurut mas Didik sendiri apa sudah bisa menerima suatu hal-hal yang baru, apa orangnya mudah menerima hal yang baru *enggak*?

Narasumber : kalau saya iya mudah, kalau kaitannya dengan bisnis itu ya itu selalu malah kita dituntut update, harus update.

Peneliti : terus seberapa bisa mas Didik *aa* mengontrol atau menguasai diri mas Didik sendiri? Mungkin pas mas Didik menginginkan suatu perubahan tetapi mas Didik *tau* kalau itu kurang baik, tapi mas Didik sangat pengin itu *gimana*?

Narasumber : mengontrol diri untuk perubahan?

Peneliti : ya bisa, contoh lain kalau mas Didik pengin sesuatu, tapi sesuatu itu kurang baik untuk mas didik, itu mas Didik bisa *ga* mengontrol diri?

Narasumber : *aa* mungkin ke manajemen waktu ya?

Peneliti : ya bisa juga *kaya* gitu, misal mas Didik ini terlalu banyak sudah habis waktunya di bisnis sehingga kuliah *ga* kepikir, apa lupa sama hal lain bisa gitu.

Narasumber : bisa juga mas iya memang itu yang menjadi kendala kendala pribadi saya memang ya setiap apa waktu ya *kaya* sedikit menyendiri terus merenung *gitu* mas, merenung, apa selama ini yang dilakukan seperti apa, termasuk dalam hal manajemen waktu harus lebih keras sama diri sendiri itu penting terutama dalam hal manajemen waktu, jadi kalau misal hari ini waktunya itu ya harus dikerjakan karena itu nanti akan berdampak ke agenda-agenda yang lain keseterus-seterusnya.

Peneliti : oh berarti mas Didik ini kurang bisa sekarang untuk ?

Narasumber : sekarang masih belajar, belajar mengatur itu.

Peneliti : *aa* kalau mas Didik ini tipe orang yang berani mengambil resiko besar ga? Apa hati-hati mengambil resiko? Kalau ambil resiko besar kan otomatis hasil besar kalau main aman kan hasil dikit biasanya, itu mas Didik tipe yang mana?

Narasumber : saya cenderung senang dengan inovasi ya, misalkan inovasi itu kan biasanya erat kaitannya dengan resiko,

Peneliti : *heem*, berarti memilih resiko besar dengan hasil besar ya?

Narasumber : ya dengan catatan ya itu kita harus mempunyai satu hal yang bisa meyakinkan kita.

Peneliti : *heem*, terus mas Didik yakin *ga* bahwa semua keberhasilan yang dicapai berkat kegigihan mas Didik sendiri?

Narasumber : *enggak*, *enggak*, ya karena kita apa ya ya karena saya sendiri orang muslim, itu ya pasti bukan karena saya sendiri, karena orang tua restu orang tua termasuk pertolongan dari yang diatas, gitu.

Peneliti : *heem* terus mas Didik ini tipe orang yang suka mengejar pencapaian ga, suka terhadap pencapaian, suka terhadap prestasi?

Narasumber : Iya, karena untuk memacu kita misalkan dalam bisnis ya paling*nggak*misalkan bulan ini harus target revenue berapa, pendapatan berapa, *gitu* itu

Peneliti : *heem* target berarti ya, terus *aa* bagaimana sikap mas Didik bila tujuan yang hendak mas Didik capai belum berhasil? Atau gagal?

Narasumber : yang pertama jelas di evaluasi mas, kenapa tidak berhasil, dan ada kemungkinan ya mungkin *aa* diganti tujuannya itu, maksudnya ini tujuannya kurang realistis atau mungkin emang butuh waktu yang agak lama untuk mencapainya.

Peneliti : biasanya mas Didik itu lanjut lagi, bangkit lagi berjuang lagi apa udahlah tinggalin, terus ganti yang lain ?

Narasumber : bangkit lagi saya suka mas.

Peneliti : dari pada menyerah? *Hehe*

Narasumber : *haha* iya.

Peneliti : *heem* terus mas Didik ini *gimana* kalau ada orang yang *ee* apa ya ngomong kalau apa ini usaha mas Didik *ga* mungkin berhasil *nih*, gitu? *Gimana* sikap mas Didik?

Narasumber : ya kalau saya sih gini mas, ibaratnya kan keputusan-keputusan yang kita ambil itu kan otomatis akan menimbulkan pro dan kontra, dari ya dari orang tua, dari teman-teman dan sebagainya, yang pertama harus dipahami itu, jadi memang ada pro dan kontra, terkait dengan komentar-komentar yang melemahkan kita berwirausaha itu menandakan bahwa usaha kita itu sudah *bener*, dan harus dilanjutkan,

Peneliti : berarti ya tidak peduli lah ya tidak peduli sama omongan?

Narasumber : justru malah ketika kita wah ini *nggak* mungkin berhasil *nggak* mungkin berhasil itu tanda, tanda kalau kita usaha itu dah *bener*, misal kita kalau denger cerita-cerita dari pengusaha-pengusaha tingkat dunia itu kan semua berawal dari itu ketika mereka banyak yang ngomong tetep lanjut.

Peneliti : kalau mas Didik ini akan mengambil keputusan untuk perusahaan sendiri tadi suka melibatkan orang lain ya?

Narasumber : iya.

Peneliti : terus mas Didik lebih suka berfikir untuk jangka panjang apa jangka pendek-pendek?

Narasumber : saya melihatnya lebih ke jangka panjangnya mas.

Peneliti : terus kalau mas Didik memimpin karyawan ini mas Didik ini tipe pemimpin seperti apa? Otoriter apa transaksional pa transformasional? *Haha*

Narasumber : demokratis *haha*, ya kalau memanajemen kan ada yang top down, terus buttom up, kalau saya sih lebih dari bawah ke atas, maksudnya penting untuk mendengarkan masukan-masukan dari teman-teman juga.

Peneliti : termasuk tegas *nggak* ini mas Didik kalau memimpin karyawan-karyawannya?

Narasumber : *heem* mungkin itu perlu dilatih juga mas, belum terlalu tegas.

Peneliti : terus bagaimana ini mas Didik menghadapi resiko negatif yang bisa kapan saja terjadi di perusahaan mas didik, apakah mas Didik ini seorang planner apa bukan?

Narasumber : iya memang tantangannya di bisnis itu sih mas, karena memang resiko itu bisa kapan saja muncul jadi harus siap, memang kalau saya itu tipe tipenya tipe pemikir, tipe pemikir, tipe perencana makanya saya itu mencari orang yang mencari partner yang tipenya eksekutor itu, jadi biar dalam satu tim itu *aa* kok bisa komposisinya itu bagus itu.

Peneliti : *aa* berarti mas Didik ini sudah menyiapkan planning-planning berarti ya sebelum menghadapi resiko-resiko yang kemungkinan akan terjadi? Terus coba sekarang ceritakan tentang usaha mas didik, ini nama usahanya apa mas?

Narasumber : nama usahanya misumi milk, itu, yaitu minuman olahan susu sapi murni ke beberapa varian rasa, cukup simpel itu bisnisnya.

Peneliti : udah berapa tahun mas?

Narasumber : hampir satu setengah tahun.

Peneliti : sekarang udah punya berapa karyawan?

Narasumber : sekarang punya tiga karyawan.

Peneliti : itu semua buat ngolah? Apa masarin? Apa?

Narasumber : *heem* mulai dari ambil susu, proses produksi sampai penyajian ke pelanggan.

Peneliti : kira-kira hasil ini perusahaannya berapa mas per bulan?

Narasumber : bersih apa omset?

Peneliti : bersih, bersihnya saja, jadi dah dikurang-kurangin buat gaji karyawan gitu?

Narasumber : kalau untuk bersihnya itu dirata-rata per bulannya ya enam juta mas.

Peneliti : *aa* bersih ya itu, terus ini sekarang itu ya mas, tentang mas didik, seputar mas Didik menciptakan usaha. Ini *gimana* mas Didik menemukan ide itu *gimana* awalnya?

Narasumber : iya tadi berkat anak apa temen kkn satu kos, bawa susu, terus kok tercetuslah ide itu.

Peneliti : berarti menemukan ide dari lapangan ya, dari realitas keseharian. Terus mas Didik kan udah dapat ide, terus mengolahnya jadi peluang itu *gimana*?

Narasumber : yang pertama yang saya lakukan jelas tester dulu, eksperimen dulu, eksperimen itu *nggak* langsung sekali sekitar lima kali lebih itu eksperimen dengan kita mencari bahan pendukung kan bahan bakunya susu itu kan kita juga karena ini makanan, minuman yang dikonsumsi manusia kan otomatis kita *nggak* boleh apa ya *nggak* boleh sembarangan gitu, kita nyari yang *bener-bener* aman lah untuk manusia gitu. Ya terus eksperimen-eksperimen sudah tercipta kita coba tawarkan ke temen-temen kira-kira responnya tanggapannya rasanya *gimana*, kalau dirasa udah oke, udah enak, udah dilanjutkan.

Peneliti : terus merealisasikan tadi *gimana* langkah pertamanya? Mungkin ngajak orang buat kerjasama atau cari modal?

Narasumber : pertama cari partner dulu pertama saya, cari partner, yang penting itu awalnya cari partner, jadi biar ada temen lah kita untuk bergerak gitu, ya setelah dapet orang yang tepat ya itu melakukan eksperimen-eksperimen.

Peneliti : dulu pertama cari-cari bahannya itu *gimana* perjalanannya?

Narasumber : kalau untuk bahan bakunya pertama memang kita kan awalnya di temen saya KKN itu, tapi ternyata disitu harganya mahal, setelah kita maksudnya *nggak* langsung kesitu *nggak* langsung cuma *tau* tempat disitu kan ada juga beberapa tempat kita keliling-keliling muter-muter ternyata nemunya malah bukan disitu, ditempat lain, harganya lebih murah dan itu *aa* langsung dari pengepulnya, kan prosesnya dari petani, ke pengepul, terus koprasi, nah kalau dikoprasi itu harganya agak lebih mahal dari pengepul itu dan kita emang udah ada menjalin komunikasi lah dengan si pengepul ini jadi ketika kita mesen ya kita dipilihkan dari petani-petani yang kualitas susunya itu terbaik disitu

Peneliti : terus menurut mas Didik apa saja yang diperlukan untuk menjadi pengusaha muda?

Narasumber : yang pertama harus percaya diri mas, harus percaya diri terus yang kedua ya harus berfikir positif positif, visioner itu mas, visioner, berfikir kedepan.

Peneliti : percaya diri, visioner ya, terus dinamika yang dihadapi selama proses membuat usaha ini apa mas didik, tantangan-tantangannya?

Narasumber : ya kalau dari awal ya kita awalnya memang pakai botol ya itu, awalnya pakai botol, botol kaca, jadi kita itu nganter masih sekitar komplek, jadi kita modelnya pre order, jadi pesanan datang hari ini nah besok kita bikinkan kita anter, pake botolnya, nah awalnya *tu* awal-awalnya paling tiga lima, dibawah sepuluh botol itu, padahal kan kita

ngambilnya hampir 20km, ya itu agak berat awal-awalnya, Cuma effort apa usaha yang dikeluarkan itu kan besar, nah ternyata hasilnya kok dikit, nah itu tetep, tetep saya dan temen-temen harus tetep jalan terus

Peneliti : berarti dinamikanya itu ya hasilnya kurang memuaskan awal-awal ya?

Narasumber : iya nah dari situ nanti kan muncul ide-ide, akhirnya kita buat *kaya* apa ya, *kaya* agen-agen, kebetulan kan di komplek itu kan banyak yang masih mahasiswa, jadi kita menawarkan kerjasama, misalkan mereka bisa dapet orderan dari temen-temen kampus mereka nanti perbotolnya nanti kita kasih f*ee*, itu dari situ mulai lumayan.

Peneliti : *heem*, terus *aa* bagaimana mas Didik mengahadapi masalah seperti peran ganda, jadi masalah yang kusus mas Didik usaha sama belajar itu kan pasti ada *crash-crash* waktu kan, *gimana* cara mas Didik menghadapi?

Narasumber : yang pertama yang jelas skala prioritas mas, pake skala prioritas, kan ada yang mendesak, ada yang penting, tidak penting, itu, kita main-mainnya ke skala prioritas, kira-kira *aa* lebih baik yang didahulukan mana otomatis kan biasanya *loh* dari ketika ketika dihadapkan dua pilihan kan ada yang lebih urgent, walaupun sama-sama penting tapi kan ada yang lebih harus kita dahulukan. Kita melihat situ-situ, intinya pake skala prioritas.

Peneliti : terus menurut mas Didik faktor yang mendukung mas Didik dalam berwirausaha ini apa? Faktor apa aja?

Narasumber : yang paling penting yang paling utama walaupun tadi apa pengaruh-pengaruh istilahnya sudah dijelaskan tadi ada *kaya* kuliah, terus lingkungan, tapi yang paling penting itu dari internal mas, dari keyakinan diri sendiri itu paling berpengaruh untuk itu, keyakinan diri terhadap yang dilakukan itu.

Peneliti : kalau modal *gimana*? Mendukung? Penting?

Narasumber : penting jelas, kalau modal itu penting, karena ya salah satu faktor manajemen ya itu modal salah satu komponen untuk usaha

Peneliti : terus apa lagi menurut mas Didik yang penting dalam misumi milk ini faktor yang mendukung?

Narasumber : *ee* yang pertama metode dari proses produksinya kan harus terus dievaluasi biar tambah efisien, terus dari keuangannya juga ya harus di pas-paskan dengan dicatat dengan baik, karena kan awal-awalnya kan itu masih ibaratnya masih serabutan itu loh, belum ada pencatatan yang baik, dari keuangan ya catatatnnya harus baik, terus dari SDMnya juga, kita harus tidak hanya apa ya, menganggap karyawan itu bawahan, tapi apa ya, mitra kita, mitra kita

Peneliti : terus yang menghambat apa mas? Menghambat ini sekarang misumi milk?

Narasumber : kalau yang menghambat y*aa* tentunya kita harus terus terus berinovasi mas, terus berinovasi, ya kita harus ibaratnya harus memeras otak kita untuk terus kita *ga* boleh apa ya *ga* boleh kendor lah, harus gas pol terus, konsistensi untuk itu lah ya, yang harus di jaga terus, istiqomah.

Peneliti : *heem*, berarti konsistensi ya.

Narasumber : *heem* iya.

Peneliti : terus menurut mas Didik ini ada kunci sukses pasti ini yang mungkin hanya diketahui mas Didik saja, kunci utama dari kesuksesan mas Didik dalam berwirausaha ini apa?

Narasumber : *mm* kalau dari saya pribadi, itu doa orang tua mas, restu orang tua, jelas, kuncinya.

Peneliti : terus yang lain?

Narasumber : pertama itu, terus yang kedua ya *aa* karena saya muslim *gitu* kan, ya tetep harus aturan-aturan, tentunya kita harus mendekatkan diri ke pencipta kita lah, intinya *kaya* lagunya roma irama mas, perjuangan dan doa. *Hehe*

Peneliti : ya *bener*, ikhtiar dan doa ya, itu saja, terimakasih ya mas Didik ya.

BIOTADA NARASUMBER

Narasumber : Afriadi Budi Prasetyo

Ttl : Kulon Progo, 18 April 1992

Usaha : Kedai Satwa di Jl. Magelang, Sleman.

Waktu wawancara : Rabu, 3 Januari 2018 (13.20 WIB – 13.50 WIB)

Lokasi : Kedai Satwa.

WAWANCARA NARASUMBER

Peneliti : ya, kita mulai ya mas Afri
Narasumber : ya
Peneliti : *aa* sekarang mas Afri kuliah di jurusan apa?
Narasumber : Jurusan pendidikan teknik mesin mas di UNY mas
Peneliti : Jurusan Pendidikan teknik mesin ya?
Narasumber : ya betul.
Peneliti : Sekarang semester berapa mas?
Narasumber : Semester banyak mas, jadi… ini apa nglantur kuliahnya mas.
Peneliti : *hahaha*… sama berarti mas. Mas Afri ambil di pendidikan teknik mesin?
Narasumber : iya
Peneliti : itu mas Afri ambil di pendidikan teknik mesin itu ada hubungannya *nggak* antara mengambil pendididkan itu sama sekarang mas Afri buat usaha ada pengaruhnya nggak?
Narasumber : *sebenernya nggak* ada mas, tapi dulunya itu masuk pendidikan teknik mesin karena pemilihan bibit unggul jadi harus sesuai dengan lulusan SMKnya jurusan apa. Untuk bisnisnya dulu timbul di pertengahan kuliah sih ide bisnisnya.
Peneliti : oh berarti *nggak* ada hubungannya?
Narasumber : *nggak* ada hubungannya sama sekali.
Peneliti : Mas Afri berarti dulu dari SMK?
Narasumber : iya dulu dari SMK Kulonprogo.
Peneliti : a… itu mengambil jurusan ini ada espektasinya khususnya nggak? Kenapa mas Afri ambil itu? Mas Afri pengen apa, pengen jadi apa? Cita-citanya jadi apa?
Narasumber : awalnya emang masuk jurusan itu awalnya emang pengen jadi guru STM sebenarnya, cita-citanya jadi guru tapi setelah makin kesini jadi

guru ternyata makin susah juga peluangnya, apalagi sekarang *nggak* ada pengangkatan guru ya, harus honorer dulu lama banget.

Peneliti : ya, jadi dulu pengennya jadi guru ya?

Narasumber : iya mas.

Peneliti : guru STM mas?

Narasumber : *hemm* mas..

Peneliti : sekarang udah tahu usaha ya, wahh

Narasumber : wah, mlincur mas.

Peneliti : *hehe* Menurut mas Afri itu berarti ya pendidikan kurang menjanjikan, pendidikan yang sekarang kurang menjanjikan untuk bekerja. Kok mas Afri malah usaha? Dulu *gimana* awalnya?

Narasumber : sebenarnya kalau misalkan mau sesuai *kaya* gitu, sesuai di bidang, di jurusan yang kita ambil itu juga ada peluang, misalkan guru itu tadi harus honorer dulu kalau *nggak* masuk ke industri juga bisa sebenarnya, cuma karena emang *passionnya* udah berubah dari yang dulunya pengen jadi guru sekarang pengennya jadi wirausahawan, ky *gitu* mas.

Peneliti : berarti memang passionnya ya mas?

Narasumber : iya.

Peneliti : ada mata kuliah tertentu *nggak* di kampus yang membuat mas Afri tertarik untuk berwirausaha?

Narasumber : *nggak* ada si mas. Adapun itu satu kewirausahaan. Mata kuliah kewirausahaan itu tapi yang namanya bangku pendidikan biasanya lebih ke ini si mas teori doang mas. Sedangkan kita kalau di dunia bisnis malah lebih banyak praktiknya, actionnya iya cuma teoritis ya kalau di perkuliahan.

Peneliti : Itu dulu mata kuliah kewirausahaan itu di dapat sebelum berwirausaha atau setelah berwirausaha?

Narasumber : malah itu setelah berwirausaha.

Peneliti : berarti *nggak* ada pengaruhnya *gitu* ya?

Narasumber : *nggak* ada pengaruhnya.

Peneliti :*aa nek* misalnya di hadapkan dua pilihan antara meneruskan pendidikan atau berwirausaha mas Afri pilih mana? Berhenti kuliah atau berhenti berwirausaha?

Narasumber : pilihan yang sulit itu ya mas. Yang namanya kuliah itu udah tanggung jawab kita sama orang tua dulu di masukan di universitas, jadi harus selesaiin kuliahnya dulu, kalau udah selesai baru bisnis, harusnya si *gitu cuman* faktanya ya *gitu* malah di samba-sambi.

Peneliti : *hehe* kalau pilihan itu milih yang mana?

Narasumber : itu tadi misalkan harus di hadapkan dengan dua pilihan itu tadi, saya kira milih berbisnis mas.

Peneliti : milih berbisnis, berarti pebisnis sejati kalau gitu, *hehe*

Narasumber : *haha*.. amin mas.
Peneliti : *nek* bapak/ibu pegawai atau berwiraswasta?
Narasumber : *nek* bapak/ibu kebetulan dari keluarga petani malah mas, buruh petani malah mas. *Nggak* ada hubungannya sama wirausaha juga, memang terlahir dari keluarga petani.
Peneliti : Om-omnya, pakdenya *nggak* ada keluarga yang berwirausaha?
Narasumber : Om-om, keluarga *nggak* ada yang berwirausaha kalau jadi pegawai banyak, jadi guru, jadi dosen ada.
Peneliti : Tanggapan bapak/ibu *gimana* ketika mas Afri memilih berwirausaha?
Narasumber : Dulu di awal sering di omelin mas jadi suruh fokus kuliah dulu, fokus kuliah dulu baru kalau pengen usaha nanti setelah kuliah. *Cuman* lama-lama udah capek ngomel mas. *" ya wes la sakkarepmu wae le".*
Peneliti : *haha* berarti dulu sempet *nggak* setuju ya?
Narasumber : iya mas.
Peneliti : tapi kalau sekarang?
Narasumber : kalau sekarang si udah *nggak* peduli lagi mas kayaknya.
Peneliti : *haha* terserahlah.
Narasumber : terserah *wes sakkarepmu*.
Peneliti : Nek mas Afri ini anak keberapa, berapa bersaudara?
Narasumber : dua bersaudara
Peneliti : *oh* cuma dua bersaudara?
Narasumber : iya.
Peneliti : anak pertama atau kedua?
Narasumber : saya anak kedua. Anak pertama saya punya mbak, kebetulan udah jadi pegawai juga.
Peneliti : oh pegawai, berarti anak terakhir *gitu* ya?
Narasumber : ragil.
Peneliti : nek tanggapan mbaknya mas Afri pas mas Afri berwirausaha bagaimana?
Narasumber : sama *kaya* orang tua mas, awalnya *nggak* dukung,. Kalau sekarang si udah dukung-dukung aja semuanya si.
Peneliti : *aa* mas Afri ini dibesarkan di daerah mana?
Narasumber : saya kulomprogo, mas.
Peneliti : kulonprogo?
Narasumber : iya mas, Yogya bagian barat.
Peneliti : itu lahir disana?
Narasumber : iya mas lahir disana, gede disana.
Peneliti : sekolah dari kecil sampai dewasa?
Narasumber : iya mas, dari TK sampai SMK di kulonprogo, baru masuk universitasnya di sleman.
Peneliti : berarti di besarkan di adat jawa ya?

Narasumber : *nggih leres*.

Peneliti : adat jawa ya. menurut mas Afri budaya jawa ini mempengaruhi mas Afri untuk berwirausaha nggak? Budaya yang di tanamkan dari kecil.

Narasumber : oh iya sedikit berpengaruh si mas, kaya saya diajarin *pengerten,* misalnya kalau bisnis itu masih banyak *nggak* enakan sama konsumen beda sama dari keluarga Chinese *gitu* kan kalau bisnis ya bisnis, temen ya temen. Beda sama orang jawa mas masih banyak *tepo slironya* mas. Jadi saya jadi banyak pelanggan karena itu, Kayaknya kya gitu.

Peneliti : paling enak di tawar kayaknya orang jawa kalau jadi pedagang.

Narasumber : nah itu, *ibarate sing* penting *itu sedulurane.*

Peneliti : *haha* iya ya betul itu. Kalau tanggapan teman-teman sepermainannya mas Afri *gimana* ketika mas Afri memilih berwirausaha?

Narasumber : kalau dari teman-teman si semuanya malah ngedukung ya mas ya, soalnya dari teman-teman malah kebanyakan sekarang malah kepengen usaha mas.

Peneliti : itu ada *nggak* teman yang mendorong mas Afri untuk berwirausaha? Jadi teman-teman itu mempunyai pengaruh buat mas Afri buat usaha?

Narasumber : oh ada mas, saya kan usaha sama teman saya, jadi saling *support wae.*

Peneliti : berarti usaha berdua?

Narasumber : iya mas usaha berdua.

Peneliti : mas Afri ini ikut organisasi nggak? Organisasi di luar?

Narasumber : organisasi kebetulan *nggak* terlalu suka mas sama organisasi.

Peneliti : di dalam atau di luar kampus *nggak* ada?

Narasumber : di masyarakat ada karang taruna. Itu mau *nggak* mau tetep harus masuk. Kalau di kampus memang *nggak* pernah ikut organisasi mas waktunya udah habis buat kuliah sama buat jualan mas.

Peneliti : betul ya. Berarti sering laju ini?

Narasumber : iya laju mas.

Peneliti : apa jabatannya mas di organisasi itu?

Narasumber : kalau di karang taruna kebetulan masuk di divisi pendidikan dan kesenian mas.

Peneliti : ada *nggak* pengaruhnya terhadap usaha mas Afri? Organisasi keanggotaan itu.

Narasumber : ada mas. Jadi usaha saya ini di kedai satwa ini kan ada satu, dua produk yang handmade. Nah itu di divisi saya pendidikan dan kesenian itu saya masukkan kesenian itu bikin kerajinan itu yang bisa kita jual jadi nanti teman-teman karang taruna yang buat, saya yang ngajarin, trus nanti saya yang masarin mas dan lumayan juga ada penghasilannya juga dari teman-teman karang taruna.

Peneliti : oh… berarti organisasi itu punya peran buat mengembangkan diri mas Afri ya?

Narasumber : ada mas, walaupun sedikit pengembangan diri itu ada, lewat organisasi itu bagus banget.

Peneliti : itu dulu mas Afri terjun ke karang taruna udah punya usaha apa belum?

Narasumber : belum mas. Jadi kalau di tempat saya itu dari SMP sudah mulai di undang di karang taruna jadi udah sedini mungkin mulai masuk karang taruna mas.

Peneliti : kalau pengalaman kerja punya *nggak* mas Afri?

Narasumber : pengalaman kerja belum pernah ada.

Peneliti : belum pernah ada?

Narasumber : belum punya.

Peneliti : selanjutnya, tentang bisnis mas Afri ya. Ada hal yang beda *nggak* antara ini kan mas Afri *pet shop*?

Narasumber : ya.

Peneliti : antara *pet shop* mas Afri dengan petshop-petshop pada umumnya?

Narasumber : kalau yang *pet shop* yang punya saya itu kan kedai satwa, itu dia memang beda dengan *petshop-petshop* lainnya. Kebanyakan pet shop lainnya di yogya ini kan dia punya *cuman* nyediain *kaya* pet food sama aksesoris ya biasanya *cuman* buat anjing sama kucing. Nah kalau di tempat saya ini , saya nyediain selain pakan kucing sama aksesoris. Kita juga nyediain hewannya jadi hewannya pun macam-macam mas, ada *sugarglider, reptile*, terus apalagi ya mas, banyak si sama aksesorisnya. Jadi yang di pet shop lain *nggak* ada kita ada.

Peneliti : oh berarti lebih lengkap *gitu* ya mas?

Narasumber : iya, lebih lengkap.

Peneliti : selain itu ada hal yang berbeda *nggak* yang dibuat mas Afri, yang memang sengaja dibuat?

Narasumber : *nggak* ada si mas, itu si yang *ngebedain* pet shop lain *nggak* ada hewannya kita ada hewannya.

Peneliti : pertama mas Afri punya ide untuk membuat kedai satwa seperti itu kok lebih lengkap itu apa mas? Idenya dari mas Afri apa dari orang lain?

Narasumber : dari berdua sama teman saya itu mas ide awalnya. Jadi awalnya dulu kita hobi pelihara hewan itu malah beranak pinak dan akhirnya kita jualin yuh sekalian sama nyediain aksesoris dan malah nambah-nambah ke ini hewan yang lainnya.

Peneliti : berarti hewan dulu yaa. Pandangan mas Afri terhadap hal-hal baru, senang *nggak* mas Afri sama hal-hal yang baru dalam kehidupan?

Narasumber : selama hal barunya itu positif dan bisa berdampak positif buat kita seneng-seneng aja mas. Misalkan *kaya* hal baru misalkan *kaya market place* ya mas pemasaran online. Nah sekarang kan lagi marak banget *tu* ada shoppie, tokopedia, bukalapak. Nah itu sebisa mungkin kalau positif *kaya gitu* kita manfaatkan mas.

Peneliti : lah itu mas Afri pas ada *market place* baru, itu mas Afri langsung masuk atau nunggu entar dulu, nunggu orang lain nyoba?

Narasumber : biasanya karena kita *nggak* ada grupnya jadi kita belajar sendiri, biasanya kalau ada hal baru *kaya gitu* kita lihat dulu, kita pelajari, kalau kita bisa ya udah kita coba.

Peneliti : nek mas Afri ini kan kalau di usaha itu pasti ada resiko-resikonya yang mungkin saja terjadi suatu saat, lah mas Afri itu udah menyiapkan belum? *aa* cara umtuk mengatasi resiko itu udah menyiapkan belum dari awal?

Narasumber : ada mas, misalkan jadi *kaya* kita kan jualan hewan ya, jualan hewan jualan yang bernyawa itu resiko kematian itu ada. Beda sama jualan baju, jualan jasa *gitu* kan *nggak* ada matinya. Kalau kita itu jualan hewan, jualan makhluk hidup, pasti kan resiko mati itu ada, nah solusinya ya apa ya harus legowo *gitu aja* si. Saya berani ambil resiko kalau kaya gitu banyak resikonya jualan hewan si mas.

Peneliti : berarti kalau hewannya mati itu udah biasa?

Narasumber : *heeh.*. iya, jadi sebisa mungkin ngrawatnya yang bagus. Misalkan kalau ngirim yang ngirimnya yang bagus biar *nggak* mati di jalan, *kaya gitu* mas.

Peneliti : kalau ini mas Afri suka menyiapkan rencana *nggak* orangnya?

Narasumber : kalau rencana ya mas yang namanya wirausahawan itu misalkan orang lain baru selangkah ke depan, kita harus membaca peluang itu lima langkah ke depannya mereka mas. Jadi harus pinter-pinter membaca peluang, bikin rencana, bikin terobosan-terobosan baru, *kaya gitu* si mas.

Peneliti : kalau bisnis harus ada perencanaan ya. *Nek* misal sekarang tujuan yang mau dicapai mas Afri belum berhasil ini sikap mas Afri *gimana*? Misal ada suatu tujuan yang belum tercapai.

Narasumber : yang pasti kita lihat dulu kenapa belum tercapai. Misalkan ada hal yang memang belum mendukung buat itu tadi tercapai kita harus cari apa saja masalahnya dan sebisa mungkin kalau pengen tujuannya tercapai ya mesti kerja lebih giat lagi. Harus tercapai.

Peneliti : pernah gagal *nggak* dalam mencapai suatu tujuan?

Narasumber : gagal pernah mas, jadi dulu ,dulu sebelum punya *pet shop* ini kan saya usaha lain mas, ada dulu pas di semester awal perkuliahan. Dulu pernah jualan kuliner *cuman* karena keterbatasan waktu akhirnya gulung tikar mas, jadi pet shop ini mas.

Peneliti : *pet shop*, berarti tidak menyerah ya? Bangkit lagi. Kalau ada yang mengatakan usaha mas Afri sekarang sulit berhasil sikap mas Afri itu *gimana*?

Narasumber : biasanya gini mas, kalau kata orang yang negative itu boleh kita tangkap tapi jangan terpengaruh. Jadi intinya tetep *fight gitu* aja. Sebisa mungkin ambil yang positif-positif aja, *gitu* aja. Optimis intinya.

Peneliti : berarti *nggak* peduli lah ya apa kata orang?

Narasumber : iya, kalau kalau kata orang itu membangun oke kita ambil, kalau bikin drop kita gak usah kita ambil. Biarin aja.

Peneliti : kalau mas Afri ingin mengambil keputusan itu yang strategis tentang bisnis mas Afri, mas Afri sendiri atau melibatkan orang lain?

Narasumber : biasanya karna kita itu berdua, jadi biasanya salah satu ad aide kita rembug dulu, kalau udah ada ide kita rembug dulu *gimana* bagusnya, kalau sepakat berarti dilanjutin.

Peneliti : ini usaha mas Afri berdua sama temannya?

Narasumber : *hooh* mas sama temen mas.

Peneliti : teman kuliah apa teman main?

Narasumber : teman main mas, jadi dulu ketemu pas SMK. Jadi pas dulu bisnis kuliner pun sama beliau. Jadi emang udah temen usaha dari dulu.

Peneliti : berarti kalau mengambil keputusan berdua ya emang?

Narasumber : heeh ya berdua, cari kesepakatannya.

Peneliti :*aa* menurut mas Afri apakah karyawan disini menurut mas Afri suka *nggak* dengan cara mas Afri mengelola ini kedai satwa?

Narasumber : kalau karyawan ok-ok aja si mas, ngikut-ngikut aja, bahkan kalau kita lagi ada kita mau bikin terobosan baru itu biasanya kita minta *urun* rembug sama karyawannya juga. Kita minta ide mereka. Jadi karyawan juga bisa ikut andil di kemajuan bisnisnya.

Peneliti : nek mas Afri biasanya mengatur karyawannya *gimana*? Memberi perintah mereka itu.

Narasumber : di awal karyawan udah kita kasih *job desk* mas jadi mereka udah *tau* apa yang harus mereka kerjain nanti kita tinggal mantau aja. Misalkan ada hal-hal yang kurang lurus ataupun kurang, kurang optimal nanti kita tinggal arahin aja *gimana* bagusnya, apa kurangnya itu aja si.

Peneliti :*aa* selama ini pernah ada *nggak* karyawan yang protes dengan cara memimpinnya mas Afri?

Narasumber : kalau protes secara langsung *nggak* ada,*nggak* tahu si *cuman* selama ini fine-fine aja si mas, *nggak* tahu di dalam hati mereka *kaya gimana*.

Peneliti : *hehe* oke mantap mas Afri. Sekarang tentang usaha meciptakan usaha kedai satwa ini ya mas, ini sejak kapan usaha kedai satwa ini berdiri?

Narasumber : kalau ini kedai satwa ini udah dari pertengahan tahun 2013 mas, jadi udah lumayan cukup lama membangunnya.

Peneliti : hampir lima tahun ya?

Narasumber : *hooh*.. tiga tahun empat tahun yah.

Peneliti : sampai sekarang punya berapa karyawan?

Narasumber : ada lima mas.
Peneliti : lima karyawan?
Narasumber : iya mas, yang dua ngurusin online, yang tiga ngurusin toko.
Peneliti : ini orang sini semua karyawannya?
Narasumber : ada satu yang asli Yogya, kalau yang lain dari luar daerah.
Peneliti : mahasiswa?
Narasumber : kebanyakan mahasiswa sama udah lulus juga banyak si, kan kebanyakan mereka mahasiswa kuliah di Yogya trus udah selesai. Udah tugas akhir trus nyari kesibukan mereka gabung sama kita disini.
Peneliti : sekarang penghasilan kedai satwa ini rata-rata berapa perbulannya mas?
Narasumber : omset rata-rata perbulan 40-50 mas.
Peneliti : sebulan ya?
Narasumber : iya.
Peneliti : awalnya mas Afri mas Afri menemukan ide buat buka usaha ini *gimana*? coba diceritakan idenya.
Narasumber : berawal dari hobi itu tadi jadi pertama kita pelihara hamster trus beranak pinak, trus akhirnya over populasi trus kita coba jual, eh kok laku trus habis itu malah sekalian kita kembangkan nyedian peralatannya. Kita cari supplier baik dari dalam kota maupun luar kota bahkan dari luar negeri juga ada mas. Sekarang belanja dari luar negeri enak mas. Trus setelah hamster kita nambah ada beberapa pet lainnya *kaya* landak mini, sugar glider, kucing, ada tarantula. Nah itu biar semakin lengkap aja si mas sama ngikutin tren apa si yang lagi ngetren di Yogya di Indonesia kita ikutin.
Peneliti : berarti awal menemukan ide dari hobi ya?
Narasumber : *heeh* mas awalnya dari hobi.
Peneliti : lah pas idenya itu ketemu, mau bikin usaha kedai satwa itu yang pertama dilakukan apa mas Afri?
Narasumber : dulu karena kita berawal dari hobi kita *nggak* sengaja ya mas intinya itu, jadi dulu emang kita apa ya yang disiapin ya cuma itu tadi nyoba-nyoba jual, awalnya dulu di olx, eh belum ada olx dulu apa ya?
Peneliti : toko bagus.
Narasumber : iya toko bagus, jualnya disitu dulu.
Peneliti : trus kok bisa buka toko *gimana* awalnya?
Narasumber : nah karena dulu online dan kebanyakan COD dan seiring berjalannya waktu kan mereka butuh pengen ngerti mas, konsumen itu pengen ngerti ini itu tokonya dimana si, farmya dimana si, tokonya *kaya gimana* nah akhirnya dulu berawal dari jualan di kontrakan mas, di kos-kosan dulu. Nah setelah di kos-kosan lumayan lama kita *ngumpul-ngumpu*lin modal akhirnya bisa sewa kios dan berjalan sampai sekarang.
Peneliti : berarti mulai dari nol bertahap ya mas?

Narasumber : iya mas dari nol jadi *bener-bener* mulai dari nol kita. Modalnya dulu pun *nggak* modal *nggak* sampai dua ratus ribu mas, dulu buat jualan itu mas. Jadi berawal dari jualan Cuma dikit mas, kita kumpul-kumpulin lagi untungnya buat beli barang lagi, akhirnya kekumpul banyak bisa buka toko.

Peneliti : Tantangannya apa aja ini mas Afri dari awal menciptakan usaha ini sampai usaha ini berjalan?

Narasumber : tantangannya ya mas ya, jadi yang namanya jualan itu kalau pas laku kenceng ya seneng, tapi kadang juga kalau pas masa-masanya paceklik ya sepi banget itu ya sedih mas. Cuma ya tetep itu tadi harus tetep optimis biar jalan semuanya trus bisa baca tren baca peluang apa yang lagi ngetren, kita sediakan dan harus pinter-pinter promosi iklan mas. Kalau sekarang udah enak mas jadi udah jamannya ada market place, trus ada medsos jadi kita makin enak jualannya.

Peneliti : kalau dulu pas awal-awal buka usaha ini ada *nggak* tantangannya? Awal mau buka usaha, awal berjualan.

Narasumber : awal mula dulu pasti kendalanya di modal jadi pengen kulakan akeh tapi raono modale jadi yo sedikit demi sedikit baru bisa jualan.

Peneliti : modal berarti ya?

Narasumber : *hooh*, modal mas.

Peneliti : kalau masalah itu ada *nggak* mas Afri? masalah peran ganda kan dulu mas Afri kuliah trus usaha juga mengganggu nggak?

Narasumber : yang pasti namanya waktu kebagi-bagi pasti *keganggu* mas, salah satu nah ini makanya kuliah saya sampai *nglantur* bertahun-tahun itu ya karena *keganggu* sama bisnisnya mas. Tapi ya *sumbut* sama hasilnya jadi biaya kuliah, biaya kehidupan sehari-hari bisa ketutup sama hasil dari jualan mas. Jadi dari semester berapa itu emang udah *nggak* pernah di kasih mas. Jadi emang udah bner-*bener* lepas, cari duit sendiri buat hidupin diri sendiri, buat biaya kuliah sampai sekarang.

Peneliti : berarti dulu awal-awal jadwal kuliah sering terganggu?

Narasumber : iya mas. Jadi kadang dulu pas di usaha yang pertama dulu di kuliner itu kan saya masih semester awal jadi masih *bener-bener* padat jadwalnya jadi dan belum punya karyawan. Dulu jadi pas kita jualan di taman kuliner kalau pas ada jam kuliah warungnya kita tinggal ngikutin kuliah dulu, trus kalau udah selesai kuliah baru kembali ke warung lagi kita buka lagi. *kaya gitu* mas jadi *bener-bener* nyita waktu mas, harus pinter-pinter ngatur biar keduanya bisa berjalan bareng.

Peneliti : dan akhirnya sekarang udah jalan bareng?

Narasumber : *nah*, sekarang udah mulai jalan bareng mas. *ga* banyak kuliah juga.

Peneliti : udah punya karyawan juga.

Narasumber : *heeh*, udah punya karyawan juga jadi udah tinggal ngelola aja.

Peneliti : dulu itu mengatasinya *gimana* mas Afri kalau peran ganda antara bisnis, menjalankan bisnis dan jadwal perkuliahan?

Narasumber : ya itu mas tadi harus pinter-pinter bagi waktu, yang penting itu yang utama aja jangan sampai keganggu, tapi nyatanya dulu juga banyak *keganggu* si mas.

Peneliti : *hehe* kebanyakan yang kalah itu apanya mas? Kuliah atau usahanya?

Narasumber : kalau dulu kayanya berimbang dulu, berimbang mas. Tapi kalau dilihat dari kuliahnya, yang keganggu kuliahnya mas. Kuliahnya makanya belum selesai-selesai itu karena keganggu bisnisnya mas.

Peneliti : semoga lancar lagi sekarang kuliahnya mas.

Narasumber : ya itu mas.

Peneliti : menurut mas Afri faktor kunci yang mendukung usaha mas Afri sampai sukses *kaya* gini sekarang apa? Faktor yang mungkin cuma diketahui mas Afri aja.

Narasumber : yang pasti umumnya ini aja si mas, rajin baca peluang, rajin ngemas promosi biar masyarakat konsumen *nggak* bosen sama kemasan kita, trus ngikutin perkembangan zaman *kaya* di medsos, di *market place* itu sebisa mungkin manfaatin itu aja si.

Peneliti : karena setiap hari berkembang ya, karena setiap hari ada terobosan baru.

Narasumber : iya.

Peneliti : itu aja, ada faktor lain *nggak* mas?

Narasumber : *nggak* ada si, sama ini mas jangan pantang menyerah mas *gitu* aja.

Peneliti : oke itu aja ya mas Afri besok kalau ada kurang datang kesini lagi ya, terimakasih mas Afri.

Narasumber : oke bisa, ya sama-sama.

BIOTADA NARASUMBER

Narasumber : Diana Fatimah Azzahro

Ttl : Pati, 12 Mei 1994

Usaha : Dyn Clothing.

Waktu wawancara : Senin, 8 Januari 2018 (8.15 WIB – 8.50 WIB)

Lokasi : Dyn Clothing.

WAWANCARA NARASUMBER

Peneliti : mba Diana kita mulai saja ya.

Narasumber : ya oke

Peneliti : mba di sekarang kuliah di jurusan apa?

Narasumber : ya sekarang saya udah semester akhir, udah mau wisuda, sebelumnya aku dijurusan manajemen konsentrasinya pemasaran.

Peneliti : pemasaran ya, *aa* ada hubungannya *ga* itu mba Diana ambil jurusan tersebut dengan keputusan mba Diana untuk terjun ke dunia wirausaha?

Narasumber :*aa* hubungannya ya ini banget sih, apa namanya sangat-sangat berhubungan, soalnya kan di manajemen sendiri kan kita *kaya* bahas perusahaan itu, sedangkan pas kita bangun usaha nanti pasti didalamnya pasti harus ada manajemen kan, terus waktu kuliah manajemen juga kan kita ada mata kuliah kewirausahaan, nah terus itu juga ngajaknya ke kita ayo kita udah kuliah ngapain jadi PNS, kan, apa diarahkan ke wirausaha. Kemudian kenapa pemasaran, karena pemasaran itu kalo menurutku itu hal yang paling sulit ya kalau misalkan *kaya aa* ada beberapa tekhnik yang *aa* susah *gitu loh* didapet kalo kita wirausaha, kita udah bisa bikin produk, bisa bikin merk tapi kalau tidak kejual kan apa *nggak* ini kan, harus ini, harus bisa kejual kan, nah itu caranya itu melalui pemasaran itu, tu.

Peneliti : berarti mba Diana ada ekspektasi khusus ya ngambil pemasaran ini?

Narasumber : iya *hooh*, jadi biar bisa memasarkan produk.

Peneliti : berarti sebelum ngambil pemasaran itu mba di udah itu, udah wirausaha apa belum?

Narasumber : udah, aku mulai usaha itu semester dua kayaknya.

Peneliti : oh semester dua?

Narasumber : iya kalo *ga* ke tiga kayaknya.

Peneliti : *heem*, *aa* mba Diana kan memilih berwirausaha nih, apa mba Diana itu, menganggap pendidikan ini kurang menjanjikan untuk berpenghasilan besok pas lulus?

Narasumber : *enggak* sih, pendidikan juga penting, jadi kita nanti punya basic untuk berwirausaha dari pendidikan ini.

Peneliti : jadi ambil pendidikan ini emang bukan buat berkarir ya mba Diana?

Narasumber : iya, bukan dulu kan saya bahasa inggris, nah pindah ke manajemen. Tapi saya habis ini juga mau lanjutin sekolah lagi kok, karena ilmu itu penting untuk wirausaha kita.

Peneliti : mau lanjut lagi? Tapi bukan untuk berkarir?

Narasumber : kalau bekerja di perusahaan kayaknya *enggak* sih, maksudnya *kaya* ikut orang lain *enggak*, soalnya kan di aku sendiri kan udah banyak banget kerjaan, itu, terus sama ibu kan juga ada usaha, jadi ya itu, jadi udah *ga* mikirin mau kerja ke perusahaan lain.

Peneliti : *heem* sip, selanjutnya ada ngga mata kuliah tertentu di jurusan yang mempengaruhi mba Diana untuk berwirausaha.

Narasumber : ada, itu ada pendidikan kewirausahaan, kamu juga pernah dapet kan yang itu dulu.

Peneliti : oh iya *hooh*,

Narasumber : nah itu *tu kaya* memacu kita buat semangat buat berwirausaha kan, *gimana* kita bisa *ngasilin* suatu produk, kemudian kita bisa memasarkan produk itu dan kita bisa mendapatkan pendapatan dari produk itu jadi kita *kaya* di kewirausahaan kan diajarin juga jadi bos, *gitu* kan, *nggak* jadi bawahan *kaya* gitu.

Peneliti : *hooh*, kalau dosen ada *ga* yang mempengaruhi mba di buat terjun berwirausaha?

Narasumber : kalau dosen si kemarin itu ya wirausaha itu bu titik *loh hooh*, aku pernah sharing-sharing sama bu titik, waktu itu kan aku pernah usaha produk kan, *kaya* snack *gitu* terus aku sharing bu, ngasih sampel produknya terus aku kasih ke ibunya, nanti ibunya ngasih masukan *kaya* gitu.

Peneliti : *heem*, terus kalau teman sekelas ada *ga* yang mempengaruhi mba Diana untuk berwirausaha?

Narasumber : yang mempengaruhi? *nggak* ada kayaknya

Peneliti : *heem* ngga ada ya, sekarang mba di jika dihadapkan pada dua pilihan, antara meninggalkan pendidikan atau meninggalkan usaha, milih mana?

Narasumber : kayaknya pendidikan sama usaha itu bisa sejalan, kenapa harus ditinggalkan salah satu *haha*, kan gini, kalau kamu wirausaha waktumu *tu nggak* terikat, jadi kalau kamu wirausaha ya ada orang-orang dibawahmu yang bisa ngurus perusahaanmu, kamu bisa mantau nah

waktu itu kamu bisa *aa kaya* belajar, ikut kursus, mungkin S2, itu bisa, mungkin ambil sabtu minggu kan bisa.

Peneliti : tapi kalau terpaksanya memilih, pilih mana?

Narasumber : memilih wirausaha kayaknya. Meninggalkan pendidikan. Soalnya ibuku sendiri itu dia kelas 3 sd itu keluar, dia *ga* lanjutin sekolahnya tapi sekarang dia bisa bangun usaha, punya pabrik gitu.

Peneliti : oh berarti bapak ibu wirausaha ya mba di?

Narasumber : iya,

Peneliti : keluarga yang lain?

Narasumber : *heem* semuanya,

Peneliti : tanggapan bapak ibu *gimana* ketika tahu mba di terjun ke wirausaha sedangkan masih kuliah?

Narasumber : ya awalnya *kaya* gini, ibuku *tu* masih *kaya* takut *gitu* kan, misalkan aku serius apa nggak, jadi kadang ngasih modal itu dikit-dikit, *cuman* habis itu *aa* karena udah *tau* ini jalan *gitu* kan terus akhirnya dia mau ngasih modal yang banyak *kaya* gitu. Kalau ibuku sih *ga* masalah, malah biasanya kalau di di dukung banget sih misalkan kalau aku *kaya* di kampus, *gitu* kan aku kan dijogja *gitu* kan, kalau aku ditelpon ditanya kabar, kalau orang lain kan ditanya kuliahnya, ditanya nilainya, kalau aku *enggak*, jadi ditanya dagangannya lancar *ga* ga pernah ditanya nilai *haha*

Peneliti : *hehe* terus sekarang kan dah mau selesai kuliahnya ya, semua setuju ya, saudara?

Narasumber : iya semuanya dukung kok.

Peneliti : mba di anak keberapa dari berapa bersaudara?

Narasumber : aku terakhir semuanya wirausaha,

Peneliti : mba di asal mana? Dibesarkan dan dari sekolah dimana?

Narasumber : aku di pati, pertama di desaku kan MI, MTS, Aliyah, terus kuliahnya di UII, semua disini.

Peneliti : *heem*, berarti dibesarkan di daerah dengan adat jawa ya mba?

Narasumber : iya *hehe*

Peneliti : itu ada *nggak* pengaruh dari budaya jawa atau lingkungan mba di terhadap pilihan berwirausaha mba di?

Narasumber :*aa* kalau adat jawa sih nggak, *cuman* kalau di lingkunganku sendiri itu kan jawa kan macem-macem kan, apalagi daerah pantura, aku kan daerah pantura, terus tempatku itu daerah perikanan, jadi *aa* wirausahanya disini *tu* banyak banget, kuat banget. Ada yang perikanan jadi *kaya* yang punya kapal gitu, nelayan *gitu* kan jadi gede, ada yang *kaya* kuningan, kebanyakan orang disini itu wirausaha, karena disini *tu* *ga* ada *kaya* perusahaan *gitu* nggak, paling ada juga cuma dikit,

pokoknya lebih banyak yang wirausaha, mempengaruhi sih karena orang-orang sini emang apa *kaya* lahan buat wirausaha itu gede *gitu* loh,

Peneliti : oh *heem*, jadi secara tidak langsung lingkungan mempengaruhi ya mbak,

Narasumber : iya *hooh*,

Peneliti : selanjutnya mba di ini *aa* pernah ikut organisasi ga?

Narasumber : organisasi kampus?

Peneliti : *hooh*, apa yang diluar kampus?

Narasumber : kalau diluar kampus aku ikutnya yang *hijabie community* itu, kebetulan kan sama saudaraku juga kan, kalau dikampus belum pernah.

Peneliti : *aa* organisasi itu mempengaruhi mba di buat berwirausaha ga?

Narasumber : *aa* kalau yang dihijabie *community* iya, soalnya di bidangku kan wirausahaku kan fashion kan, nah yang di hijabie *community* itu kebanyakan mba-mba berhijab, nah disitu *tu kaya* ada wadahnya *gitu* loh, di organisasi itu *tu* ada wadahnya *kaya* divisi divisi model, divisi wirausaha itu juga ada gitu, jadi *kaya* disana sharing-sharing mengenai wirausaha terus disitu kan ada ajang *fashion show*, bazar, *kaya gitu* mereka selalu ikut jadi *kaya* dukung banget *gitu* loh, jadi *kaya* misalkan aku mau nampilin koleksi baru itu bisa dari hijabie *community kaya* gitu.

Peneliti : *heem*, itu mba di ikut organisasi itu sebelum punya usaha apa sesudah?

Narasumber : sebelumnya malah,

Peneliti : oh sebelum, berarti mba di terpengaruh juga ya sama itu

Narasumber : *heem*, iya

Peneliti : terus *aa* pengalaman kerja mba Diana pernah *ga* kerja?

Narasumber : kerja di orang gitu?

Peneliti : *heem* iya.

Narasumber : kalau kerja di perusahaan, di perusahaan keluraga misal kerja di ibuku pernah, cuma kalau diluar *ga* pernah.

Peneliti : *heem*, pengalaman itu mempengaruhi mba di untuk berwirausaha ga?

Narasumber : *heem*, iya, *kaya* ibu sendiri kan *kaya* ngajarin buat ini, kalau ini begini, jadi ya mempengaruhi lah, misalkan ada banyak sih orang yang misalkan dia tadinya ikut perusahaan, terus akhirnya dia bikin usaha sendiri, itu banyak, karena dia kan sambil cari ilmu kan kebanyakan orang *kaya gitu* cari ilmu dulu, *kaya gitu* nanti buka sendiri.

Peneliti : *heem* siip sip, selanjutnya di bisnisnya mba di sekarang ada hal yang berbeda *ga* dengan bisnis lain yang serupa dengan punya mba di?

Narasumber : nah kalau di tempatku itu aku kan ngga online juga tapi kan ada offline storenya kemudian bisanya online kan produknya *ga* bikin sendiri, nah kita ini produksi sendiri sekarang, *kaya* gitu, terus dalam jumlah produknya *tu ga* banyak *gitu loh* jadi itu eksklusif gitu,

Peneliti : *heem* itu yang buat ide-ide *kaya gitu* mba Diana sendiri?

Narasumber : *heem*, ya sambil sharing sih sama anak-anak yang kerja disini, tak tanya ini *gimana*, ini *gimana* enaknya *kaya* gitu, ya ikut, semuanya ikut andil,

Peneliti : *heem* menurut mba di cara tersebut efektif *ga* buat kemajuan perusahaan?

Narasumber : iya, iya efektif jadi misalkan kita *kaya* pernah dulu diajarin di kuliah kampus kan misalkan kita ngajak karyawan buat menuangkan ide buat kita, jadi kan kita nanti mendapat ide yang lebih banyak jadi kan dapet oh pemikirannya jadi lebih luas *ga* terfokus gitu, dari kita doang, *aa* terus habis itu karyawan jadi ikut andil *gitu loh* dalam apa jalannya perusahaan misalkan aku nanti *ga* ada mereka juga ikut bisa *mikir* oh berarti *kaya* gini, bisa *mikir* sendiri, jadi *kaya* lebih mandiri gitu,

Peneliti : *heem bener*, sip, nek pandangan mba di sendiri terhadap hal-hal baru itu *gimana*?

Narasumber : *aa* aku sih ya membuka aja, selalu terbuka, misalkan *kaya* oh ternyata misalkan pemasarannya sekarang ada di shoppie, jadi ikut aja, maksudnya ya ini, *ga* menutup diri *kaya enggak* ah *kaya enggak* ikut *kaya gitu* karena itu *tu* customernya pengennya juga jaya *gitu* terus model baju *kaya* gini, lagi tren ini, ikut, bikin, jadi misalkan kita jadi ikut tren juga gitu. *nggak nggak kaya* kolot-kolot banget *gitu* lah.

Peneliti : *heem* apalagi sekarang cepat berubah. Terus kalo mba di ini menghadapi resiko negatif yang mungkin saja dapat terjadi *gitu* di perusahaan itu *gimana*?

Narasumber : *heem*, iya misal *kaya gimana* negatifnya? Dalam hal apa dulu?

Peneliti : misal nanti, misalkan ini mba di disain, terus banyak yang niru, lah itu kan termasuk resiko yang negatif, lah mba di udah buat persiapan belum untuk menghadapi kemungkinan-kemungkinan seperti itu?

Narasumber : itu *tu ga* bisa ditinggalkan *gitu* loh, semua orang pasti *kaya* gitu, walaupun semua orang misalkan orang lain *ga* niru tapi dikira niru kan bisa, *kaya gitu* sih *ga* masalah apalagi kan kita jualnya foto, dapat diliat orang terus dapat orang *tu* dapat ngeliat semua *gitu* loh, emang itu resikonya, *cuman* itu *ga* papa *gitu* loh, kita langsung aja maksudnya bikin lagi, bikin lagi, yang baru, yang baru gitu,

Peneliti : berarti mba di *gapapa* kalo ditiru? Mba di termasuk yang suka ambil resiko?

Narasumber : *gapapa* sih, soalnya kalau tren di online emang gitu, nanti modelnya bareng bagus sama itu, bikin semua *kaya* gitu, *kaya* gitu. Ya itu resikonya tapi aku suka ambil resiko asal untung tapi ya perhitungan.

Peneliti : mba di suka menyiapkan suatu rencana *ga* untuk langkah-langkah perusahaan?

Narasumber : ya ada, misalkan *aa kaya* nanti kan dulu kan *kaya* dulu kita bingung, *gitu* kan maksudnya kan dulu kan *kaya* kita punya koleksi tapi cuma dua,

nanti habis, lah sekarang sudah punya rencana, bulan ini produksi segini, nanti buat dijual bulan depan gitu, nanti kedepannya juga aku pengennya lebih misalkan sekarang kan masih jahitinnya kan di tempat orang lain, mungkin besok aku pengennya disini, konveksinya ada disini, maksudnya dipegang sendiri semua *gitu* loh,

Peneliti : *heem* bagus itu menguasai dari hulu ke hilir usahanya. *aa* terus sikapnya mba di ketika tujuan yang hendal dicapai belum berhasil itu *gimana*?

Narasumber : ya gapapa sih, kita kan namanya manusia masih usaha, ikhtiar, kalau misalkan kalau Allah belum *ngizinin* apa belum saatnya itu kan kita harus ada rasa ridhonya *gitu* loh, oh berarti belum saatnya, *kaya* gitu.

Peneliti : tapi mba di tetep ngejar itu ga?

Narasumber : ya tetep usaha, untuk berhasil atau *enggak* nya itu nanti tetep diserahin sama Allah, gitu.

Peneliti : *heem*, terus kalau ada orang yang bilang usaha mba di sulit berhasil itu sikap mba di *gimana*?

Narasumber : wah banyak, ditempatku apalagi kan orang *ga tau* kalau kita udah online *kaya* gitu, pasti orang ngatain kan kalau *kaya* emang jarang orang kesini, paling satu, dua *kaya* gitu, tapi kan kita kiriman tiap hari kan 10-20 *kaya gitu* kan orang sini pada *ga tau* pasti ngatain ramai apa gak ramai apa gak gitu, ini realitinya *kaya* gitu, *cuman* ya udah *kaya* gini, mereka *ga tau* aja kalau kita online gitu, *aa* sebisa mungkin kalau ada kiriman kita pasti foto, upload ke facebook, *kaya* gitu,

Peneliti : berarti mba di *ga* ambil pikiran terhadap perkataan-perkataan? Tetep percaya diri akan berhasil?

Narasumber : iya si emang ada si *kaya gitu cuman* ya kita kan tetep ngasih *tau* ke orang-orang, kita jualannya online kok *kaya gitu* terus ini *loh* barangnya segini, ooh, orang kalau kesini kan pasti ngerti, *kaya* oh itu buat dikirim ya, iya *kaya* gitu, wah banyak ya *kaya* gitu. Tetep harus percaya diri pasti berhasil

Peneliti : *aa* terus cara mba di ambil keputusan strategis terkait perusahaan ini *gimana*?

Narasumber : cara ngambil keputusan strategis?

Peneliti : *hooh*, itu langsung mba di ambil sendiri atau nanti aja dirembuk apa *gimana*?

Narasumber : kalau keputusan *gitu* aku pasti tanya, nanti kalau *kaya* gini itu *gimana*, tanyanya *tu* pasti sama partner, sama karyawan sama ibuku, sama kakak, *kaya* gitu.

Peneliti : *heem*, nek menurut mba di karyawan suka *ga* dengan cara mba di mengelola usaha memimpin mereka?

Narasumber : ya selama ini mereka nyantai-nyantai aja sih, *hehe*, ya soalnya kan *ga* berat kan, aku juga *ga* memforsir mereka, ya kalau cape istirahat gitu, *nggak nggak* langsung ini harus inim harus itu *nggak.*

Peneliti : *nggak* pernah di target apa mba karyawannya?

Narasumber : kalau target itu iya, misalkan hari ini kan banyak yang harus di kerjakan di packing *kaya* gitu, tapi mereka ya ngerti sendiri sih, karena udah, maksudnya udah *tau* kerjaannya masing-masing.

Peneliti : awalnya itu *gimana* mba di mengatur dan memberi perintah ke karyawan?

Narasumber : ya awalnya susah, mesti harus dibilangin *kaya* gitu,

Peneliti : ngga dikasih *tau* dari awal masuk?

Narasumber : nah itu salahnya aku awalnya itu ngga itu, terus habis itu karena mungkin ada banyak yang kurang ngerti sama pekerjaannya aku tulis, yang di itu yang di SDM itu yang diajari aku tulis it, ini ini tugasnya ini ini gitu. Langsung ditulis, tapi ya masih sering diingetin sih ini kamu gini, gini gitu, kamu harus tanggung jawab, selalu diingetin, susah *loh* kalau *ga* diingetin itu,

Peneliti : *hehe* terus sikap mereka *gimana*?

Narasumber : ya ya nerima selama kita *nggak kaya ngomong* kata kasar gitu, biasa aja.

Peneliti :*nggak* pernah ada yang protes?

Narasumber : *enggak*.

Peneliti : oh alhamdulillah, *hehe*

Narasumber : *hehe* mungkin misalnya ya kalau kamu punya usaha biasanya itu antara mereka sendiri yang itu yang konflik. *Hehe*

Peneliti : *hehe* sekarang tentang usaha mba di ya, usaha mba Diana ini sejak kapan berdirinya?

Narasumber : sekitar 2014 kayaknya.

Peneliti : sekarang punya berapa karyawan?

Narasumber : sekarang aku kan yang jahit itu ada tiga, terus adminnya satu karyawannya satu, ya lima sih,

Peneliti : hee berarti lima ya, terus omset rata-rata perbulan berapa mba di?

Narasumber : kalau omsetnya itu sekarang 20an.

Peneliti : terus terus mba Diana awalnya menemukan ide ini *gimana*?

Narasumber : awalnya dulu kan suka sama baju-baju kan, nah dulu *tu* sukanya emang jualan, terus habis itu kan aku itu belum.. bikin itu selalu jelek *loh* terus aku ambil ke orang aku jual ke asrama, aku dah lama itu jual ke asrama itu, maksudnya barangnya itu barang *enggak* online kan waktu itu belum berani terus kok online bagus ini online, ada yang rame, terus aku rasa kalau dia bisa kenapa aku engga *gitu* kan, terus akhirnya aku bikin online

juga. Tapi untuk jualannya sendiri itu aku udah lama, offlinenya itu *kaya* jual ke temen antar temen ke temen *gitu* loh,

Peneliti : berarti awalnya menemukan ide itu karena seneng ya mba Diana sama baju?

Narasumber : *heem*, iya,

Peneliti : terus pas mba di nemu ide itu tuh pertama kali dilakukan mba di itu apa?

Narasumber : pertama itu aku bikin koleksi, awalnya itu aku bikin kemeja, koleksi-koleksi kemeja itu loh, terus habis itu aku fotoin, terus aku bikin online shop itu tadi. Aku bikin dulu ke penjahit terus aku foto, baru dibikin onlinenya.

Peneliti : berarti langsung action ini mba di habis punya ide?

Narasumber : iya *hooh*,

Peneliti : *ga* cari-cari info, ngomong ke sana sini minta saran gitu?

Narasumber : kalau info sih *enggak* karena sebelumnya aku pernah jualan ke temen itu, lah kalau untuk online kan instagram udah punya terus ngeliatin aja, orang-orang yang punya online shop kita liatin aja oh dia *kaya* gini-gini, fotonya *kaya* gini-gini, tinggal dilhat terus ditiru aja, *kaya gitu* caranya, diperhatikan aja, kita belajar dari apa online shop lain,

Peneliti : oh berarti otodidak mba di ini ya,

Narasumber : *heem*, aku *ga* pernah tanya kok *gimana* cara tanya kok *gimana* cara bikin ini ini *ga* pernah, langsung aja, kan banyak kan orang yang DM aku, *gimana* sih awal bisnisnya *kaya* gitu-gitu, kalau aku dulu ya aku perhatiin aja oh mereka itu *kaya* gini *kaya* gini langsung dilakuin gitu,

Peneliti : *heem* ini tantangannya apa mba di dalam membuat usaha?

Narasumber : tantangannya itu kalau barang *ga* laku, *haha* ya susah si ya itu tantangannya itu, terus habis itu kadang ada kasus yang bid n run jadi *kaya* udah deal beli *ga* jadi beli *kaya* gitu, terus habis itu kan tantangan jual baju kan dikit kan misalkan barang mateng apa-apa nanti kan *kaya gitu* kalau kita kan ga, masih lama tetep ada kejualnya gitu, ya terus tantangannya ya itu kalau misalkan baju kita itu *nggak* disukai, kita harus *bener-bener* cari cara agar baju kita itu jadi laku apa di endorsin ke orang lain, atau kita buat bikinin foto yang bagus, *kaya gitu* sih agar tertarik gitu.

Peneliti : kalau merintis dari awalnya itu tantangannya apa mba pas awal dulu?

Narasumber : kalau awal sih modal, *hooh*, jadi misalkan kita pengin usaha jadi gede*aa* naikin produk itu modalnya kurang kan kita juga terhambat kan biasanya banyak orang sih dari modal.

Peneliti : oh modal ya, kalau selain modal ada ga?

Narasumber : selain modal ide kali ya, dulu pas awal online itu kan harus endorse ya harus cari cara kreatif biar bagus, endorse kan juga butuh duit *hehe*, iya

endorse, paid promote kan butuh duit, jadi ya itu harus *bener-bener* aktiv *gitu* loh.

Peneliti :*aa* terus ada masalah itu *ga* mba peran ganda? Dulu kan masih kuliah waktu membuat usaha itu keganggu ga?

Narasumber : iya, dulu *tu* awalnya itu susahnya kalau banyak orang tanya *gitu* waktu di pelajaran, dikampus kan terus akhirnya aku itu waktu *aa* apa dikampus juga balesin mereka, terus abis itu kan jadi kan *ga* perhatiin pelajaran terus habis itu kalau aku *ga* bales mereka *ga* puas kan, ya itu aku bales disana

Peneliti : *hooh* terus dulu awal-awal itu *gimana* nilai kuliahnya? Pas merintis itu?

Narasumber : ya sih agak ini, agak turun, *hooh*,

Peneliti : *hehe* terus mba di solusinya *gimana* dulu? Dulu sempet *mikir* oh ini ada solusi *gitu* ga?

Narasumber : aku sih *kaya* pake prioritas, turunnya sih *ga* turun-turun banget sih, *cuman aa* aku prioritasin apa kuliah apa jualan, *kaya* pas uas atau ujian itu akhir-akhir aku utamain pelajaran, *ga* fokus jualan, tapi habis itu jualan lagi gitu.

Peneliti : berarti dulu tetep prioritas ke kuliah ya?

Narasumber : *hooh*, iya.

Peneliti : terus menurut mba di ini faktor apa saja yang mendukung keberhasilan usaha mba di ini?

Narasumber : kalo menurutku kita harus banyak ide, kreatif, *hooh*, banyak ide, *aa* bikin sesuatu yang baru, kemudian sesuatu yang dicari orang, beli, terus cara kita jualan di instagram, foto-foto kita, terus habis itu juga harus rajin disisipkan buat sedekah, *kaya* gitu. Ya itu sih, terus habis itu promosi sebanyak-banyaknya itu, *kaya* gitu. Terus kalau ada produk yang jelek *ga* kita pajang online kita buat display toko aja gitu,

Peneliti : terus? Udah itu aja?

Narasumber : *hooh*, udah.

Peneliti : oke makasih ya mba di, besok kalau ada yang kurang ta tanya lagi ya.

Narasumber : iya sama-sama.

BIOTADA NARASUMBER

Narasumber : Ulfa Fajria Ayub

Ttl : Purworejo, 12 juni 1996

Usaha : Dapur jamu Jogja

Waktu wawancara : Selasa, 9 Januari 2018 (14.13 WIB – 14.45 WIB)

Lokasi : Kampus FE UII.

WAWANCARA NARASUMBER

Peneliti : mba kita mulai aja ya, mba sekarang kuliah di jurusan apa?

Narasumber : di akuntansi.

Peneliti : akuntansi ya, angkatan?

Narasumber : 2014.

Peneliti : mba ambil akuntansi ada hubungannya *ga* sama keputusan mba buat berwirausaha seperti sekarang?

Narasumber : kalau itu *sebenernya* setengah-setengah kali ya mas, diantara ada sama *ga* ada, soalnya kan kalau di bisnis ini kan dia juga ada itung-itungannya tuh,jadi ada ketika ada pemasukan sama pengeluaran itu kan harus seimbang kalau di ilmu akuntansi, emang ada, jadi ya*aa* tapi kalau diakuntansi dia *tu ga* ada pemasarannya, jadi makannya kan di dapur jamu ini ada yang dari manajemen juga terus ada yang dari IE *kaya* gitu.

Peneliti : *hooh,aa* mba pertama ambil jurusan akuntansi itu ada ekspektasi khusus *ga* si setelah lulus mau apa gitu?

Narasumber : kalau itu *ga* ada sih, karena menghindari tekhnik aja *haha ga* mau tekhnik aku, dulu sebenarnya minat di bidang kesehatan, kesehatan *cuman* karena *nggak* lolos habis itu ya udah milih ekonomi karena menghindari teknik aja *ga* suka teknik si aku *sebenernya* akhirnya ke ekonomi, akuntansi, terus katanya kan prospek akuntansi kedepan bagus juga, ya udah , *ga* kepikiran malah.

Peneliti : *haha ga* ada rencana berarti?

Narasumber : iya *ga* kepikiran sama sekali.

Peneliti : terus mba memilih wirausaha apa karena menurut mba pendidikan kurang menjanjikan buat berpenghasilan? Maksudnya karirnya nanti?

Narasumber : kalau buat karir kedepan sebenarrnya juga sempet kepikiran mau ambil wirausaha, jadi mungkin setelah lulus, *aa* sedikit cerita aja ya

mas, mungkin nanti setelah lulus nanti rencana kan ada, rencana ada kerja dulu, tapi *aa* kayaknya *tu* bukan apa ya *aa* saya orangnya *ga* terlalu suka untuk diikat, *gitu* loh, jadi mungkin bekerja itu *ga* lama, tapi nanti sambil *ngumpulin* modal buat usaha terus nanti baru usaha, *sebenernya* ada pikiran buat usaha juga sih,

Peneliti : *heem*, berarti habis ini kuliah maunya berkarir dulu?

Narasumber : iya berkarir dulu, nanti sambil jalan mas,

Peneliti : *heem* la sekarang udah ambil skripsi mba?

Narasumber : udah, *heem*.

Peneliti : terus ada *ga* mata kuliah tertentu yang menambah mba semangat untuk berwirausaha?

Narasumber : ada mata kuliah waktu itu saya ambil apa namanya kewirausahaan, *cuman* karena ada kurikulum baru itu namanya sekarang jadi kewirausahaan syariah, tapi ya intinya sama sih, dan dosen yang ngajar pun sama.

Peneliti : oh ada *ga* dosen yang berpengaruh buat mba buat memilih berwirausaha?

Narasumber : kalau di akuntansi *sebenernya* saya juga terinspirasi sama bu ani, bu wulan, itu ibu itu jadi dia sebagai dosen, tapi dia juga punya usaha spa, putri kedaton di daerah deket belakang kampus ini, itu juga ada jadi beliau juga berwirausaha, jadi selain berwirausaha juga mengembangkan potensi-potensi warga disekitar situ, jadi *kaya* ngajarin *aa* caranya ibu-ibu rumah tangga ini bikin produk spa, *kaya* gitu, jadi berwirausahanya *ga* sekedar wirausaha tapi ada manfaatnya juga buat lingkungan, gitu.

Peneliti : ibu Anik itu dosen yang kewirausahaan itu?

Narasumber : iya bu Wulan, bu Anik Wulan.

Peneliti : kalau teman, teman seangkatan apa teman di kuliah ada *ga* yang mendorong mba buat berwirausaha?

Narasumber : kalau akuntansi jarang sih mas.

Peneliti : oh, dari jurusan lain ada?

Narasumber : *heem*, dari jurusan lain ada, dan itu karena kami satu organisasi sih. Awalnya kan karena ada kompetisi bisnis plan di FE, nah itu terus *ngumpul* nih kita, awalnya berempat, *cuman* karena yang satu ini *ga* srek sama ide bisnis kami, terus jadinya yang satu ini mundur, jadinya bertiga itu tadi, dari berbagai jurusan habis itu kita *apply* apa namanya proposal terus diterima, gitu,

Peneliti : *heem*, berarti berawal dari organisasi ya.

Narasumber : iya mungkin juga karena ini sih, bertemu sama orang yang seide *gitu* loh, yang *sreg*, jadi mau ngobrol juga enak.

Peneliti : iya satu minat ya satu passion.

Narasumber : iya *bener*.

Peneliti :*aa* sekarang mba jika dihadapkan di dua pilihan, misal mba harus memilih meninggalkan usaha apa meninggalkan pendidikan?

Narasumber : mungkin meninggalkan wirausaha kali ya, soalnya pendidikan menurut saya juga penting.

Peneliti : lebih meninggalkan wirausaha ini?

Narasumber : iya, *hehe*

Peneliti : *heem* bapak ibu pegawai atau wirausaha mba?

Narasumber : pegawai, bapak ibu pegawai.

Peneliti : dua-duanya?

Narasumber : iya,

Peneliti : dikeluarga *ga* ada yang wirausaha mba?

Narasumber : *ngga* ada.

Peneliti : terus tanggapan bapak ibu ketika mba memutuskan untuk berwirausaha padahal mba masih kuliah *tu gimana*?

Narasumber : tanggapannya sih positif mas, asal kegiatan itu bermanfaat, terus juga ada nilai plusnya kan bisa menambah uang saku sendiri, *kaya* gitu, ya udah *ga* apa-apa, asal bisa bagi waktu aja,

Peneliti : pertama langsung boleh mba?

Narasumber : boleh sih, *ga* ada larangan atau apapun *ga* ada.

Peneliti : *heem*, kalau saudara mba? Ada?

Narasumber : saudara ada.

Peneliti : mereka setuju?

Narasumber : ya setuju-setuju aja sih mas *hehe*

Peneliti : mba berapa bersaudara?

Narasumber : dua.

Peneliti : dua bersaudara? Mba anak ke?

Narasumber : anak pertama,

Peneliti : mba dibesarkan di daerah banyu urip ya?

Narasumber : pindah-pindah sih mas *sebenernya* tu, karena ikut orang tua kerja jadi dulu di Banyu urip itu cuma berapa tahun ya empat tahun eh sekitar dua tahun, *kaya* gitu, terus ikut orang tua ke Tangerang.

Peneliti : oh di tangerang?

Narasumber : *hooh* terus habis itu karena pindah lagi terus pindah ke Jakarta, habis itu baru ke Jogja, jadi pindah-pindah.

Peneliti : oh pindah-pindah ya, *aa* mba di rumah biasa dididik menggunakan adat daerah mana?

Narasumber : maksudnya?

Peneliti : jadi sehari-hari pakai budaya mana dalam keseharian dirumah, bapak ibu asli mana?

Narasumber : kalau bapak asli gorontalo, kalau ibu itu asli lahat sumatera selatan, *haha*, Cuma mbah eyang di Purworejo, jadi mbah saya juga itu pindah-pindah kerjanya, jadi sempet merantau ke sumatera, akhirnya ibu saya dilahirinnya di Sumatera, kalau bapak saya Sulawesi.

Peneliti : berarti mba ini dibesarkan di adat yang campur-campur ya *haha*

Narasumber : iya mas *haha*

Peneliti : kalau menurut mba budaya di keluarga mba atau disekitar mba itu mempengaruhi *ga* untuk keputusan mba untuk berwirausaha?

Narasumber : *mm* misalnya?

Peneliti : misalnya kan *kaya* orang padang yang dari kecil dilatih berwirausaha, berjualan? Terus memandang sesuatu itu ada nilainya gitu?

Narasumber : kalau budaya-budaya dari keluarga ngaak ada sih, ngga ada kayaknya.

Peneliti : *heem ngga* ada ya, kalau teman-teman mba? Tanggapan teman-teman *gimana* pas mba mau wirausaha?

Narasumber : awalnya kan saya ambil ide jamu itu yang lainnya *tu* juga *ga* sempet ada yang kepikiran *gitu* loh, *ga* kepikiran, kok bisa sih ambil jamu, *kaya* gitu, soalnya saya *mikir* kenapa karena kan emang sebelum bikin usaha itu survei dulu, kira-kira bakal banyak yang beli *nggak* nih, terus produknya jamu kan *aa* macem-macem tuh mas, macem-macem, terus akhirnya *tu* ada kita mengkerucutkan ada tiga jenis produk dan itu emang produknya yang disukai, *gitu* loh, dan kebetulan temen-temen saya kan juga kebanyakan *cewe gitu* loh, yang dari kecil itu dia emang suka minum jamu, *cuman* ketika dia jauh dari rumahnya ngekos *kaya gitu* karena kurangnya akses dia ke pasar atau ketika dia *tu* udah punya*aa* apa ya udah punya *mm* langganan, *cuman* kan kadang *nggak* bisa nah itu baru saya tawarin, *gimana* mau nggak? Terus tanggapan dari mereka itu positif.

Peneliti : mba ini pas buat usaha itu semester berapa mba?

Narasumber : semester lima kalo *ga* salah,

Peneliti : berarti pas buat ini dah banyak temennya ya,

Narasumber : udah *hehe*

Peneliti : dan mereka mendukung semua rata-rata?

Narasumber : iya mendukung.

Peneliti : *aa* tadi mba ikut organisasi LPM ekonomika itu ya yang temen-temennya juga ikut untuk buat bisnis plan ini, ada *nggak* mba ikut organisasi lain? Diluar?

Narasumber : diluar ada.

Peneliti : *heem* apa?

Narasumber : ada itu kalau saya dirumah ikut karang taruna, terus ada lagi yang sahabat beasiswa tapi yang chapter jogja.

Peneliti : *heem* itu itu besar *ga* menurut mba pengaruhnya? Kepada perkembangan diri mba terutama masalah wirausaha ini?

Narasumber : wirausaha. Kalau di sahabat beasiswa sih *enggak, cuman* kalau di karang taruna itu iya berpengaruh juga. Soalnya emang sekarang baru dikembangin apa ya potensi pemudanya itu untuk berwirausaha, jadi dari dukuh, kepada dukuhnya sendiri itu *kaya aa* sempet ngasih modal itu ngasih modal *kaya* kolam, kolam ikan terus ngasih benih terus disuruh ngembangin sendiri sama pemudan pemudinya disitu, nanti hasilnya dijual, keuntungannya *aa* ya nanti langsung masuk ke kas karang taruna gitu.

Peneliti : *heem* bagus itu berarti secara langsung itu melatih mengasah kemampuan berwirausaha mba juga ya, kalau pengalaman kerja mba?ada?

Narasumber : kalau pengalaman kerja sih baru kerja di prodi, *hehe*, baru tiga bulan ini.

Peneliti : di bagian?

Narasumber : di asisten peneliti dosen.

Peneliti : disana punya pengaruh *ga* mba sama perkembangan diri mba yang berhubungan dengan wirausaha?

Narasumber : kalau itu sih *enggak* mas, *cuman* mungkin lebih ke relasinya aja nanti, jadi kalau misal nawar-nawarin *kaya* gitu, terus kan dosen akhirnya juga tahu, jadi ada juga beberapa dosen yang pesen, *kaya gitu*

Peneliti : wah bagus mba, lanjut ke bisnis jamu mba ya, di bisnis jamu mba kan banyak juga bisnis jamu lain, lah itu ada gak *aa* perbedaan antara bisnis jamunya mba sama bisnis jamu lain? Dibuat suatu perbedaan *ga* sama mba?

Narasumber : mungkin lebih ke ininya sih mas, ke *packagingnya*, lebih ke *packaging*, terus dari pembuatannya juga kan sistemnya itu pre order, jadi ada batas waktunya itu sekitar tiga hari, tapi kalau dimasukkin ke kulkas, jadi kan daya tahannya *ga* begitu lama, jadi selain packaging itu juga *aa* kami dari yang jualin itu ngasih *tau* ini *tu* batas apa namanya batas jamunya bisa diminum ya sekitar tiga hari, terus *aa* kalau dari apa namanya dari packagingnya itu juga ada *kaya* manfaat-manfaat jamunya itu untuk apa, di stickernya itu, jadi secara *ngga* langsung itu mengedukasi pembeli buat tahu manfaat dari jamunya ini apa.

Peneliti : itu mba nya ngepacknya pakai apa?

Narasumber : pakai botol yang 330ml itu.

Peneliti : botol yang sehat itu ya, biasanya kan yang jamu keliling itu kan botol plastik aqua itu ya?

Narasumber : iya botol aqua *haha* apalagi kalau pas lagi panas-panas itu, *ga* bagus.

Peneliti : awalnya mba membuat ide yang berbeda tersebut dari mba sendiri apa dari siapa?

Narasumber : itu diskusi dari temen-temen.

Peneliti : *heem*, menurut mba apakah dengan membuat perbedaan tersebut perbedaan dengan jamu-jamu lain akan membawa keberhasilan bagi usaha mba?

Narasumber : ya kalau keberhasilan sih diharapkan kedepannya akan semakin bagus sih mas, iya.

Peneliti : *heem* iya, mba suka sama hal-hal baru ga?

Narasumber : *aa* seperti?

Peneliti : misal kan sekarang *market place* banyak, ada nambah-nambah terus, dulu Cuma toko bagus ya, OLX, terus ada lagi yang baru *kaya* lazada, terus sekarang buka lapak, tokopedia, *kaya gitu* mba nya kalau ada hal-hal baru *gitu gimana*?

Narasumber : ya suka sih mas, ada hal-hal baru *gitu* kan berarti ada inovasi-inovasi barunya.

Peneliti : mba selalu ingin tahu *ga* tentang *kaya gitu* misalnya?

Narasumber : iya sih, sebelumnya kan belum pernah beli secara online juga, tapi semakin kesini itu kok *aa* dari kualitas barangnya itu dia juga bagus ternyata itu kan dulu awal-awalnya sempet parno, *kaya* ini *bener*an *ga* sih, *kaya* gitu, nah terus semakin kesini temen-temen saya kan banyak yang beli online juga, itu mulai percaya *gitu* sedikit-sedikit mulai percaya lah.

Peneliti : iya apalagi murah-murah ya sekarang,

Narasumber : iya harganya beda-beda itu, murah.

Peneliti : iya murah di online, terus di perusahaan jamu mba ini menyiapkan resiko yang mungkin datang, resiko negatif *gitu* ga?

Narasumber : *heem*, *sebenernya* itu kemarin saya saya temen-temen itu juga diskusi kan mas, mengenai ini kan produk minuman, apalagi jamu *kaya gitu* kan, tentunya itu ketika kita pengen menambah rasa percaya dari pelanggan kan ada standarnya. Nah itu kemarin juga sempet kepikiran mau uji lab dulu, uji lab, kandungan-kandungannya apa terus nanti *aa* terus kemari juga sempet diskusi sama temen-temen saya dia juga *aa* apa ya jual produk lain, tapi juga produk minuman makanan gitu, katanya suruh ini *aa* apa namanya *aa* ngurus perizinan ke PIRT *gitu* loh, dinas kesehatan jadi biar produknya itu lebih terjamin, gitu, kalau buat langkah terdekat sih itu.

Peneliti : *heem* bagus itu salah satu langkah menghadapi resiko jamu itu ya, terutama perusahaan makanan.

Narasumber : iya sekarang biar percaya pakai itu mas.

Peneliti : mba tapi tetep ambil resiko ya ga pakai itu sekarang? *Haha*

Narasumber : iya mas *haha* tapi tetep kedepannya mikir itu pakai izin sekarang ambil resiko dulu gapapa belum pakai *haha*

Peneliti : Berarti mba ini suka menyiapkan rencanya *kaya* nya ?

Narasumber : *heem*, iya, lebih suka nyiapin planning, *hehe kaya gitu* suka *hehe*

Peneliti : *heem*, sikap mba ketika tujuan yang hendak dicapai belum berhasil itu *gimana*?

Narasumber : sikap, mungkin lebih ke evaluasi dulu, kenapa hal itu bisa terjadi gitu, evaluasi nanti dicari akar permasalahannya itu apa, nanti kalau memang udah ketemu baru kita cari solusinya.

Peneliti : kalau belum berhasil mba mau nyoba lagi apa ah udah ah gitu?

Narasumber : kalau ini kan sebenarnya bisnisnya juga ngerintisnya bertiga bareng-bareng, jadi kan *nggak* cuma saya aja yang nyumbang suara *kaya gitu* loh, jadi kalau emang *aa* ada kegagalan atau apa *gitu* kan bisa di diskusikan dulu, kelanjutannya nanti mau *kaya gimana*.

Peneliti : *heem*, tapi kalau mba sendiri? Maunya lanjut apa menyerah aja?

Narasumber : *heem* kalau ke kewirausahaan sih belum begitu apa ya mas, masih jadi selingan aja *gitu* loh, masih jadi selingan aja saat ini tapi *ngga tau* buat kedepannya nanti *kaya gimana*, tapi kalau misalnya saya berwirausaha sendiri *kaya gitu* kan ketika saya masih kuliah jadi belum jadi prioritas kalau misalnya udah sampai situ ya udah, *hehe* mungkin nanti sambil jalan sambil nyari-nyari ide baru.

Peneliti : *hehe* masih kurang disungguh-sungguhin ya *hehe*

Narasumber : masih belum, fokusnya belum kesana, masih ke hal lain. *hehe*

Peneliti : *heem* oke, terus kalau ada orang lain yang mengatakan kalau usaha mba sulit berhasil ini *gimana* sikap mba?

Narasumber : sikap, *mm* misalnya?

Peneliti : misalnya ada temen yang bilang kalau usaha mba ini susah berhasil, eh ini usahamu susah nih kalau *kaya* gini, *gitu gimana* sikap mba?

Narasumber : ya udah cuma didengerin aja *haha*, *ga* dipikirin, kemarin juga *kaya gitu* sih makanya yang empat orang ini kan satu keluar, itu emang bisa po? Emang pada suka jamu? Karena kan emang di FE belum setau saya kan emang belum ada yang jualan jamu *kaya* gitu, terus ya yaudah, kalau kamu emang *ga* bisa ya udah, *hehe*, *ga* dipikirin.

Peneliti : terus cara mba ambil keputusan strategis *gimana*? Yang terkait dengan langkah perusahaannya mba?

Narasumber : kalau itu sih kita lihat situasinya *gimana*,

Peneliti : mba ambil sendiri keputusan apa *gimana*?

Narasumber : lebih ke rembukan mas,

Peneliti : sekarang dikelola sama tiga orang ya mba, itu ada bagian-bagiannya sendiri ga? Apa?

Narasumber : iya ada, ada bagian sendiri, jadi ada yang bagian pemasaran, ada yang produksinya, terus ada yang ngitungin duitnya juga, pemasukan pengeluarannya, tiga orang itu.

Peneliti : *heem* berarti sejak kapan usaha mba ini berdiri? Sejak?

Narasumber : sejak semester 5 6 kemarin sih mas kalau *ga* salah bulan juni, *heem*, juni tahun lalu, apa april gitu,

Peneliti : oh hampir setahun ya?

Narasumber : iya eh apa april ya mas setahunan ya kira-kira.

Peneliti : dikelola bertiga ya, omset rata-rata perbulannya berapa mba rata-ratanya?

Narasumber : *heem* bertiga, kalau omset sih jarang ngitung karena langsung masuk bertiga, ada juga buat ngembangin perusahaan.

Peneliti : kira-kira buat mba sendiri?

Narasumber : kira-kira perbulannya itu limaratus ribuan bersih buat sendiri.

Peneliti : awalnya mba menemukan ide ini dulu dari siapa? Dari mba apa dari?

Narasumber : ya awalnya saya juga sih, jadi kan karena saya emang suka makan, suka makan suka minum *gitu* kan, terus ngeliat kok di FE *tu* kayaknya *ga* ada ini belum ada yang jual jamu *gitu* kan, ya udah coba ini terus *aa* tanggapan dari temen-temen saya yang lain oh ya udah *gapapa* dicoba aja *kaya* gini aja,

Peneliti : oh berarti awal ide dari mba, terus mba mengelola ide tersebut menjadi sebuah peluang usaha itu *gimana*? Pas habis nemu ide tersebut mba kemana?

Narasumber : *heem*, nah terus setelah nemuin ide itu kita survey pasar dulu, survei dulu, kira-kira *tu* produk jamu apa yang disukain, *kaya gitu* kan terus akhirnya ya jadi ada tiga varian rasa, ada beras kencur, gula asem sama kunyit asem kan, nah dari itu*aa* baru kita *mikir aa packagingnya* mau *kaya gimana* nih, kita cari-cari, jadi cari-cari *aa* apa namanya orang jual botol, *kaya* gitu, terus biasanya produk jamu itu packagingnya *gimana* sih, nah baru kami nyari yang beda kira-kira bentuknya *tu kaya gimana*, terus *aa* udah nyari botol itu, kami bikin desain, dapur jamu, namanya dapur jamu kan, bikin desain, kira-kira desain yang bagus *kaya gimana* buat sticker, terus bikin apa namanya yang *kaya* semacam *quotes-quotes* manfaat gitu, manfaat jamu *tu* apa apa apa *gitu* itu temen saya yang desain juga, terus habis itu udah, mulai dijualin,

Peneliti : survei harganya dulu kemana mba?

Narasumber : *aa* survei harganya ke pedagang jamu terus juga di instagram, jadi sebenarnya itu dijogja juga banyak yang jual jamu online *kaya* gitu, terus ngerange harganya itu juga kita ngeiat dari situ gitu, *aa* jadi dia ini jualan satu botol itu berapa mili dengan harga berapa *gitu* jadi kita ngambil harga ditengah-tengah gitu,

Peneliti : *heem*, berarti tadi setelah mba ulfa survei itu otodidak ya buat jamunya? Apa minta diajarin siapa?

Narasumber : itu masih *kaya* minta diajarin juga sih sebenarnya, *hooh* awalnya minta diajarin, *kaya* gini *gimana* sih bikinnya.

Peneliti : sama?

Narasumber : sama tetangga saya.

Peneliti : *oh* penjual jamu mba?

Narasumber : iya penjual jamu juga *hehe*

Peneliti : itu buat produknya ya mba minta diajarin apa aja?

Narasumber : iya, cara buatnya *gimana*, takarannya itu *gimana*? *kaya* gitu.

Peneliti : *haha* terus mba praktekin sendiri?

Narasumber : iya pernah buat sendiri awalnya kan *nggak* berhasil jadi awal itu juga kita nyari ke *aa* pedagang jamu sebenarnya, jadi awal idenya itu sebenarnya mau *ngump*ulin ini, apa namanya, *aa* pedagang-pedagang jamu, mbok-mbok jamu *gitu* terus bantu jualin pemasarannya gitu, *cuman* kemarin *tu* sempet dapet, apa ya dapet *kaya* saran, kalau misal dari kalian mau bantu pemasarannya mereka *tu* dengan rasa yang berbeda-beda *gitu* kan nanti juga bakal mempersulit *kaya gitu loh* dengan kualitas mereka yang beda-beda terus akhirnya bikin sendiri.

Peneliti : oh jadi bikin sendiri ya, nyoba-nyobanya dah berapa kali itu mba? *Haha*

Narasumber : udah sering kali *haha*

Peneliti : kalau tantangannya apa menurut mba bisnis jamu ini dari awal membuatnya?

Narasumber : *mm* dari awal membuat ya, kalau jamu *tu* sebenarnya dia punya khasiat yang bagus, *cuman ga* semua orang suka *gitu* loh, terus sekarang ada *kaya* produk-produk milk tea, thai tea, minuman-minuman *kaya* gitu, juga apa ya, jadi persaingannya di dunia makanan minuman *kaya gitu* juga semakin berat, *heem*, *cuman* kalau saya lihat dari prospek kedepannya itu jamu ini dia *ga* begitu apa ya, *ga* begitu signifikan ya jadi mungkin sekarang lagi *aa* naik-naik daunnya produk teh atau susu, tapi suatu saat juga bakal turun kan, tapi kalau jamu ini saya pikir cukup konstan *gitu* loh, karena emang dia itu punya khasiat, jadi berguna iya.

Peneliti : iya kan berguna, jadi *ga* musiman, *kaya* dulu itu musiman cokelat, dimana-mana minuman cokelat, itu ngetren, terus sekarang thai tea ya, *heem* musiman itu.

Narasumber : *heem* musiman, *hehe*

Peneliti : jadi tantangannya itu orang kurang interest sama itu ya?

Narsumber : banyak pesaingnya.

Peneliti : *aa* kalau tantangan pas mba buat usaha itu apa? Pas mbangunnya?

Narasumber : *aa* apa ya pas buat ya?

Peneliti : *heem* pas awal, mungkin modal atau?

Narasumber : mungkin lebih ke caranya ya mas, jadi sekali bikin itu *ga* ga langsung jadi, jadi harus beberapa kali gitu,

Peneliti : belajar-belajar ya, *heem*, itu bahannya susah *nggak* mba?

Narasumber : di pasaran banyak sih mas. *Hehe*

Peneliti : banyak to *haha* , oh iya terus masalah peran ganda ada *ga* mba pas awal mba buat ini kan otomatis fokusnya terpecah antara kuliah sama bisnis, itu *gimana*?

Narasumber : kalau itu *enggak* sih. *Enggak* terganggu,

Peneliti : *heem* berarti mba bagus ini multi tasking *haha*

Narasumber : *heem*, *enggak hehe*

Peneliti : *heem* mba kalau faktor keberhasilan untuk membuat usaha menurut pribadi mba sendiri itu apa?

Narasumber : dari niatnya sih mas *sebenernya* menurutku, *hooh*, kalau dia niatnya dari awal emang berwirausaha jadi meskipun ada tantangan atau apa *gitu* dia bisa *aa* apa namanya, bukan bisa langsung ngatasinya juga, tapi tetep nyari solusi buat memecahkan masalah itu, *kaya* gitu,

Peneliti : niat ya terus selain niat mba?

Narasumber : niat sih itu, niat sama modal *hehe*.

Peneliti : *haha* iya, ya terimakasih ya mba waktunya, nanti kalau ada kurang saya tanyai lagi ya.

Narasumber : iya sama-sama.

BIOTADA NARASUMBER

Narasumber : M Heru Setiawan

Ttl : Bogor, 4 maret 1993

Usaha : Satay kato dan burjo bogorian di kota Yogyakarta

Waktu wawancara : Kamis, 1 Februari 2018 (18.15 WIB – 19.20 WIB)

Lokasi : Burjo bogorian.

WAWANCARA NARASUMBER

Peneliti : ya kita mulai saja ya mas Gobang, sekarang mas Gobang ini kuliah di jurusan apa?

Narasumber : aku kuliah dijurusan ilmu ekonomi 2013.

Peneliti : 2013, *aa* ada hubungannya *ga* mas Gobang mengambil jurusan ekonomi terhadap keputusan untuk berwirausaha seperti sekarang?

Narasumber : *aa* yang jelas pasti ada hubungannya ya karena *aa basicly* emang aku dari kecil emang suka berwirausaha lah *gitu* kan, *aa* jadinya aku masuk ke ekonomi, terutama di ilmu ekonomi itu kan diajarkan *kaya aa* manajemen seperti apa kan, marketing *gitu* kan, jadi saya berfikir *aa* kan ilmu yang udah didapatkan selama perkuliahan itu *aa cuman* apa ya *cuman* teori aja *gitu loh* tanpa praktek, jadi aku *tu kaya* mengaplikasikan *aa* ya udah deh coba *gimana* nih teori yang udah gua dapet di kampus ya udah gua aplikasikan ke praktik langsung *gitu* kan, itu sih ditambah kan aku ketika masa kuliah itu ya ada organisasi di entrepreneur *community*, jadi ya entrepreneur *community* itu bagi aku *tu* sebagai wadah si, sebagai wadah*aa gimana* caranya aku sehingga aku bisa berbisnis seperti sekarang ini *gitu* kan, jadi disitu juga diajarkan *gimana* cara marketing, *gimana* cara SDM, HRD dan segalanya lah, dari situ sih yang menguatkan aku kenapa aku memberanikan diri *gitu* loh, untuk berbisnis ini. Karena tetep ada sangkut pautnya dengan perkuliahan aku di ekonomi.

Peneliti : berarti dulu pas milih ilmu ekonomi itu ada ekspektasi khusus?

Narasumber : ada ekspektasi khusus, karena aku tujuan aku karena *aa* setelah aku lulus bukannya *ga* mau kerja ya atau *ga* mau kerja *cuman* aku *tu* pengen langsung ya udah deh, ya kata Bob Sadino tadi kan kalau misalkan kita punya usaha walaupun sekecil apapun tapi kita tetep jadi bosnya, tapi kalau kita bekerja, gaji kita segede apapun, tapi kita tetep jadi

bawahannya, itu sih aku teori itu sih, yang selalu aku inget sehingga aku *bener-bener* ya udah deh mau apapun usaha aku, sekecil apapun tapi aku tetep yang jadi bosnya, aku tetep yang mengelola, anak-anak, karyawan yang lain gitu,

Peneliti : berarti *ga* ada niat buat bekerja?

Narasumber : *ga* ada malah aku abis luluspun insya Allah pengen ngembangin bisnis di Jogja ini.

Peneliti : *heem*, ada mata kuliah tertentu yang menambah semangat mas Gobang buat berwirausaha *ga* pas kuliah?

Narasumber : apa ya? Wah udah pada lupa mas *haha*, *ga* sebenarnya kalau untuk mata kuliah sih sebenarnya *ga* ada mas, maksudnya ya tetep ya sama halnya lah karena sebenarnya aku orangnya *ga* terlalu akademis banget, *gitu* kan jadi *aa* ya biasa-biasa aja *gitu* ya kuliah kuliah *gitu* kan, ya *cuma* ada hal yang lebih aku semangat kenapa aku tetep lanjut bisnis karena mas sebenarnya aku itu udah gagal berapa kali udah banyak mas, aku hampir sering banget lah gagal tapi *tu* orang bertanya-tanya sampai temen-temen pun ngomong ke aku, "*lo* gagal terus tapi kenapa sih *lo* mau coba terus, kenapa *lo ga* berhenti aja *gitu* karena *sebenernya* bisnis itu *ga* mudah', emang *ga* mudah *cuman* aku kenapa aku tetep masih lanjut lagi karena aku belum menunjukkan titik dimana aku bisa berhasil, gitu, ketika aku *down* dan aku *ga* melanjutkan bisnis aku, banyak orang yang nanti bakal mencemooh aku *gitu* loh, tapi aku pingin ngebuktikan bukan ke orang itu tapi ke diri aku bahwa akupun bisa *kaya* orang lain *gitu* loh, sehingga aku tetep lanjut *kaya* sekarang pun masih merintis *kaya* gini ya ya aku tetep lanjut *aa* intinya di bisnis itu ya kita jalanin aja *oh gitu* semua mau sepi mau ramai sukuri aja dan satu hal lagi *ga* usah berpikiran ketika mau membangun suatu bisnis atau membuka bisnis kita berfikiran *gimana* ini ya rugi *ga* ya, untung *ga* ya itu kalau menurutku sih kesampingkan dulu sih, itu sih yang membuatku semangat sehingga kenapa aku *aa* tetep lanjut bisnis gagal karena sebenarnya kita itu punya 10 kegagalan, nah aku entah perkataan siapa *gitu* loh, jadi pakailah 10 kegagalan nanti bakal ada keberhasilan di nantinya *gitu* loh, jadi pasti berhasil walau ada gagal. Gitu,

Peneliti : *heem*, nah, kalau sekarang mas Gobang dihadapkan pada dua pilihan, meninggalkan pendidikan atau meninggalkan wirausaha itu pilih mana? *haha*

Narasumber : *waduh*, berat juga nih sebenarnya, karena banyak dan aku ya merasakan ya sekarang karena katanya kalau *lo* udah berurusan sama uang *lo* bakal lupa, jujur mas aku sekarang merasakan hal itu, sebenarnya ya berat juga sih pertanyaan ini karena aku bingung *ga* bisa jawab, karena *aa* sekarang aku *aa* memilih bisnis ini karena

konsekuensi resiko aku kan karena harus memilih salah satunya kan, ya untuk saat sekarang ya aku *bener-bener* fokus ke bisnis ini *gitu* loh, tapi aku *ga* bisa juga, karena aku udah bisa menikmati hasilnya walaupun *ga* sebesar siapa *gitu* kan tapi aku dah *bener* bisa menikmati hasilnya makanya aku sekarang kan *bener-bener* fokus di bisnis ini, akhirnya terbengkalailah kuliah aku, tapi *sometimes* tetep lah tetep pengen lulus gitu, tetep harus alangkah lebih bagusnya ya kalau orang itu tetep jalan dua-duanya, *balance gitu cuman* kan ya tetep harus milih karena aku ya *ga* bisa aku pungkiri walau bagaimanapun aku bisa seperti ini tetep dari perkuliahan *gitu loh* mas, jadi mungkin untuk saat sekarang aku lebih memprioritaskan ya bisnis ini, *cuman* kalau sekarang aku udah jalan lah, udah bisa dilepas juga, aku udah punya orang pegangan maksudnya yang dipercayai juga jadi sekarang udah lah, udah masanya udah saatnya aku kembali lagi ke perkuliahan terutama skripsi aku, karena tetep mas tekanan batin, *ga* bisa dipungkiri temen-temen kita udah lulus *gitu* kan , tapi kita masih seperti ini, gitu, itu sih kalau menurut aku,

Peneliti : berarti kalau ada dua pilihan itu harus memilih meninggalkan pendidikan berarti ya *haha*

Narasumber : *waduh gimana* ya, *haha aa* ya sih mungkin itu karena pola pikir aku berpikiran gini, maksudnya *aa* oke pendidikan itu kan wajib ya mas, maksudnya diharuskan emang penting *gitu* kan, *cuman* akademis itu, pendidikan itu bukan sebagai tolak ukur bahwa kita sukses atau nggaknya gitu, di dunia nyata nantinya *gitu* loh, karena sebenarnya kembali lagi ke diri kita *gitu* loh, tetep kita harus punya pengalaman atau ilmu-ilmu yang kita dapetin *cuman* mungkin aku berfikiran sih bahkan aku tuh disuruh S2 mas sama orang tuaku, *cuman* udah deh, aku dah *ga* kuat aku dah *ga* mau, bukannya bukannya *gimana* ya *cuman* udah deh, aku *tu* pengen bisnis, itu loh. Aku mau sekecil apapun pendapatan aku atau aku *gimana* tetep pengen itu, karena *gimana* ya udah cape *gitu loh* mas maksudnya itu dah pendidikan bagi aku itu dah nanti kan bisa nyusul gitu

Peneliti : betul, jiwa wirausaha ini *haha*, kalau bapak ibu pegawai atau wirausaha?

Narasumber : kalau bapakku ya alhamdulillah *sih* pejabat sih kepala desa *sih* dikampung, kalau ibu *cuman* ibu rumah tangga.

Peneliti : pegawai ya mas, tanggapan bapak ibu pas mas berwirausaha itu *gimana*?

Narasumber : wah panjang ceritanya mas, jadi awal mulanya orang tuaku *tu ga* setuju mas, terutama ibu bapak ku *ga* setuju karena bagi mereka, aku dah mengkuliahkan kamu, kenapa kamu kok harus *aa* kenapa harus menyampingkan kuliah, maksudnya kenapa kamu harus berwirausaha

gitu kan, apakah kamu kurang uang jajan kamu? Apakah malu *ga* sih kamu ke orang dilihat orang-orang *gitu* kan, saya *ga* mau *loh* sampai kamu harus ngebebani apa ya diri kamu sendiri untuk menanggung malu atau apa lah pokoknya intinya pada saat itu orang tuaku *tu ga* setuju sama sekali bahkan *aa* melarang aku, *cuman gimana* ya *basicly* karena aku emang emang suka *gitu* kan emang pengen pengen mencoba kan emang aku punya pengalaman di entrepreneur *community* tadi kan karena mereka *tu* sebagai wadah buat aku, jadi sayang kalau *ga* aku aplikasikan, *gitu* kan makanya aku tantang maksudnya aku bukan melawan orang tua, tapi aku tantang jadi sedihnya dulu dari uang bulanan mas, karena sebenarnya ketika orang mau membangun sebuah bisnis itu ada dua, satu itu mereka emang yang punya modal, kedua mereka yang tidak punya modal, maksudnya yang tidak punya modal ini orang yang punya niat doang tapi *ga* punya modal, tapi modal tidak bisa mengalahkan niat, maksudnya kalau kamu punya modal tapi kamu *ga* punya niat kamu *ga* bakal jalan, tapi aku posisi itu aku cuma punya niat, aku *ga* punya modal sama sekali, ya udah niat itu mengalahkan modal jadi *gimana* caranya aku harus buka nih, aku buktiin ke orang tuaku, uang bulanan mas, sebulan saya *cuman* berapa duit, tak sisihin, tak sisihin, tak sisihin, akhirnya lumayan cukup ya udah, aku buka dan aku waktu itu sendiri, aku *tu ga* ada invest dari siapa temen juga *ga* ada yang support atau apa, disitulah aku mulai pembuktian di orang tua aku, bahwa aku bisa *gitu* loh, walaupun *ga* sesukses ya dulu kan akhirnya lama-lama lama orang tua percaya *gitu* loh, dan aku *ga* malu *gitu* akhirnya percaya buatlah aku MOU sama orang tuaku, jadi *sebenernya* yang aku bilang modal ini itu minjem sama orang tua *sebenernya*, ya walaupun suatu saat mungkin *aa* ketika aku kembaliin *ga* mungkin diambil tapi kan tetep kita harus ada perjanjian kan, disitulah ada rasa *trust* dari orang tuaku, *oh* keren ya kamu, ternyata kamu bisa juga ya, ternyata tetep, soalnya aku kuliah jalan, *aa* bisnis jalan waktu itu, *cuman* waktu itu kenapa aku gagal gagal terus karena *sebenernya tu* harus ada yang dipilih salah satunya, makanya sekarang aku belajar dari pengalaman aku, aku *ga* bisa nih fokus ke kedua duanya, aku harus karena dulu aku fokus ke kuliah, jadi terbengkalai, jadi aku kasih orang, nah tapi orang itu *ga* bisa aku percaya, jadi kolaps lah akhirnya ya dimainin lah di apa lah di tipu lah aku sering itu *kaya* gitu, makanya aku sekarang memilih *kaya* burjo bogorian sama sate kato ini karena aku udah belajar dari pengalaman bahwa aku harus memilih salah satunya *gitu loh*, *hooh* akhirnya orang tuaku percaya, aku minjem lah ke mereka, butuh berapa, mou lah aku tetep rab nya berapa, modal awalnya berapa, tetep, disitu lah terus orang tuaku percaya sampai

sekarang mereka bahkan support penuh aku. Akhirnya mereka mendukung yang tadinya mereka *ga* suka bahkan melarang aku *gitu* kan tapi lama kelamaan aku buktikan dengan apa ya dengan pembuktian kesungguhan aku bahwa aku *bener-bener* ingin bisnis gitu, karena mas*aa* logikaku kita ini sama-sama perantau, ketika kita pulang tapi tetep aja nganggur orang tua kita udah nungguin selama 4 tahun kita kuliah tapi tetep aja jadi pengangguran, kan sangat disayangkan, kan sebetulnya aku nih a mindset aku ini bisnis ini ya itu jadi aku dari dari pada aku nganggur, *aa* sehingga aku kasihan sama orang tuaku makanya aku berbisnis lah, tapi setidaknya aku punya *gitu loh* buat kehidupan kita, *ga* minta lagi sama orang tua jadi orang tua sedikit ada punya kebanggaan jadi kita *ga* ngeribetin lagi orang tua itu sih *sebenernya* yang bikin aku kenapa aku sampai kapanpun aku bebisnis mau gagal sekarangpun misal burjo ini gagal aku insya Allah tetep bakal jalan, dengan inovasi-inovasi atau pembelajaran-pembelajaran kenapa kok aku gagal terus, kenapa kapan aku bisa berhasil gitu.

Peneliti : pasti nanti ketemu pas nya saatnya.

Narasumber : *heem* iya amin amin.

Peneliti : kalau mas Gobang ini berapa bersaudara di keluarga?

Narasumber : *aa* tiga. Aku anak pertama.

Peneliti : *aa* mereka saudara mas Gobang ini mendukung pilihan mas berwirausaha?

Narasumber : mendukung masih kecil sih mas, adek aku yang kedua masih kelas 2 SMP, yang ketiga ini masih kelas 6 SD, *cewek*,

Peneliti : jauh ya selisihnya *haha*

Narasumber : jauh, jauh banget sih sebenarnya.

Peneliti : kalau mas Gobang dibesarkan didaerah mana?

Narasumber : aku di besarkan di bogor sih mas, maksudnya di kampungku sendiri, lahir disana dan aku *cuman* keluarga kecil maksudnya yang *nggak* ada keluarga yang dikalimantan, atau dimana jadi *bener-bener* ya dibogor aja udah kok.

Peneliti : berarti disana dibesarkan pakai ada jawa mas?

Narasumber : saya adat Sunda, Sunda sih,

Peneliti : ada *ga* pengaruh adat sunda terhadap pemikiran mas tentang wirausaha?

Narasumber : *aa* mungkin berpengaruh banget sih *ga* ya mas, karena sebenarnya basicly kalau orang-orang sunda itu ya *aa* mereka emang kerja sih sebenarnya, dan rata-rata orang sunda yang merantau ke daerah lain contoh aja ke Jakarta, rata-rata orang sunda itu *ga* betahan itu orangnya, bahkan kemarin saudara aku yang dua orang itu kan karyawannya itu ya dari kampung itu ya *ga* betahan, sebenarnya aku *tu* mengaplikasikan

kenapa aku *tu* membuat bisnis ini salah satunya aku juga pengen mengembangkan daerah aku sendiri mas jadi *kaya* karyawan-karyawan aku ambil dari kampung gitu, jadi yang pengangguran-pengangguran pada ambil dari kampung, cuma emang kelemahan orang sunda itu *ga* betahan dari jauh-jauh dari kampung *gitu* loh, jadi lingkupnya *cuman* segini, *cuman* aku pengin ngebuktikan ke diri aku bahwa aku walaupun aku cuma orang kampung, tapi aku bisa merantau, bisa sukses di kampung orang, dan aku bahkan bisa bawa mereka karena orang sunda itu *ga* betahan, aslinya mereka itu *ga* betahan mas, jadi berpengaruh banget sih gak kalau menurut aku, makanya aku *tu* pengen pengen membuat apa ya *mindset* orang kampung terutama kampung-kampung aku pengen *lo tu* harus keluar dari zona kalian gitu, maksudnya kalau cuma disekeliling kampung aja, ya *ga* bakal ada apa ya pengalaman-pengalaman baru atau apa yang didapatkan karena *cuman* lingkupnya itu doang, nah itu sih sampai sekarang aku tetep kekeh pengen ngajak orang kampung aku yang pengangguran *kaya* lulusan SMA, pemuda-pemuda ya udah lah ayo kerja deh tapi satu harus betah *gitu* loh, karena orang kemarin cuma sebulan mas, mereka minta pulang, *hooh* yang disini kemarin itu sodara aku sendiri, aku sempet ada kecewa sama mereka *cuman* ya ini tantangan buat aku *loh* karena *aa* aku salah satu dikampung ini yang yang berani merantau apalagi ke Jogja, Jogja kan lumayan jauh ya dari jogja ke bogor kan, makanya dikampung sih sedikit orang-orang *tau* aku, weh hebat ya maksudnya kok bisa betah *gitu* mereka *ga* pada betah, dijakarta aja 3 hari dah pulang padahal kan deket ya, kemarin mereka di Jogja karena kuat sebulan karena jauh *sebenernya* gitu, *kaya gitu* sih mas.

Peneliti : orang sana malah *ga* betahan ya?

Narasumber : *heem* malah kurang, malah orang jawa yang telaten-telaten, maksudnya yang betahan, ya kalau padang *ga* usah ditanya ya maksudnya yang orang jawa pasti banyak, *cuman* orang sunda cuma sekeliling-sekeliling aja.

Peneliti : *heem* betul kalau padang dari kecil sudah diajarin usaha ya, kalau mas Gobang temen-temen *gimana* pas milih wirausaha?

Narasumber : ya jujur ada yang buat sedih sih sebenarnya, temen-temen, temen deket juga ada temen jauh juga ada mereka *tu* berstatemen dan ngomong ke aku *gitu* loh, *loh* apaan sih bang bisnis apa aja *loh tu ga* bakal sukses gitu, *loh tu ga* bakal jalan, jadi udah lah, *loh ga* usah pencitraan deh *lo* udah lah, itu temen *loh* mas itu buat aku *bener-bener jleb gitu loh*, dan ngrasa wah gila nih, dan ketika itu misalkan aku down dan aku *ga* melanjutkan bisnis aku aku makin dicemooh sama orang-orang seperti itu, makanya aku membuktikan tadi mas aku belum

menemukan titik dimana aku bisa berhasil, makanya aku buktiin ke diri aku bahwa aku bisa, tapi alhamdulillah mas, sekarang mereka orang-orang seperti mereka malah sekarang deket mas, ih Gobang ya ini itu tapi ya aku ya udah biasa nanggapi, tapi aku cukup *tau* mereka, karena ada juga tetep temen-temen yang support dan ih aku salut sama kamu, dijaman sekarang kamu masih punya pola pikir yang seperti ini karena di sisi lain temen-temen *kaya* tongkrongan *kaya* apa mas ini *loh* ngapain sih bang, orang tua kita masih mampu kali, ya udah lah santai-santai *kaya gitu* loh, nah itu mas, orang-orang *kaya gitu* yang kadang membuat kita aduh *gimana* gitu, ya udah kita nikmatin aja *loh* ngapain sih panas-panasan, *loh* buka tenda ujan-ujanan di UGM, diliatin mahasiswa, *loh* malu kali, ada *kaya gitu* mas, ya *down* pasti mas *cuman* sesaat, aku bangkit lagi ada temen yang weh gua salut sama *loh* loh *tu* udah wah itu temen-temen *kaya gitu* yang *bener-bener* membuat kita yang semangat lagi gitu, *support* lagi *gitu*, itu sih karena apa ya, sampai aku herannya temen-temen aku *tu ga* percaya sama aku *loh gitu* loh, apakah dia tuhan dia ngomong kamu *tu ga* bakal sukses, di *gituin* aku mas *wah* dia *tu bener-bener tu* dia *tu* buat aku *tu* makanya disitu aku mulai *bener-bener* belajar dari kesalahan, dari pengalaman aku kenapa kok aku bisa gagal, antisipasi lah, apalagi kan alhamdulillah sekarang aku juga udah bisa bekerja sama sama artis tadi kan Zaskia Mecca, padahal aku *tu* siapa *loh* mas, cuma alhamdulillah aku *tu* bisa dapet link kesitu jadi untuk memarketinginya kan *ga* terlalu susah ya kalau artis kan udah punya segmentasi sendiri-sendiri *gitu* loh, makanya itu sih yang buat temen-temenku yang dulu mencemooh aku yang *bener-bener ga* percaya sama aku pada dateng pada sini main mas, pada ngobrol aku mah tetep terima, dan mereka sempet gue juga pingin ikutan bisnis, *kaya gitu* sih mas, jadi intinya ya orang diluar sana mau berkata apapun ke kita ya masa bodoh, yang terpenting kita punya pendirian, kita yakin bahwa kita juga bisa berhasil *gitu* loh, karena ketika kita pada saat itu dicemooh *down* terus kita *nggak* melanjutkan, kita makin dipandang sebelah mata sama orang-orang seperti itu, tapi kalau kita buktikan dengan kita bisa, buktinya sih alhamdulillah aku pengalaman pribadi aku ya temen-temen aku pada malah pada ini *gitu* loh,

Peneliti : berarti yang secara teknis *gitu* mendukung *ga* ada temen ya?

Narasumber : *aa* ga, orang tua pastinya, terutama ya mama papa *gitu* kan itu yang *bener-bener* mereka itu support karena aku alhamdulillah bisa bisa merubah mindset mereka yang tadinya mereka *ga* percaya, bahkan sekarang nih kalau misalkan aku pengen buka apa *gitu* mas ya, tapi *ga* sembarangan ya mereka tetep akan s*upport* dan yang tadi, cuma aku *ga* sembarangan main buka-buka aja *gitu* loh, jadi mereka sih yang *bener-*

bener menguatkan aku sehingga aku bisa bertahan sampai sekarang ya mereka sih,

Peneliti : *heem*, kalau tadi mas Gobang ikut organisasi itu ya entrepreneur *community* ya?

Narasumber : iya aku dikampus ya entrepreneur *community* tadi, sama DPM ini, *cuman* ya setahun kalau DPM kan,

Peneliti : *heem* itu yang tadi berpengaruh banget buat mas Gobang berwirausaha ya?

Narasumber : *heem* itu yang berpengaruh banget dalam bisnis aku karena ya mereka sebagai wadah sih, dan rata-rata dari alumni-alumni mereka kan punya bisnis ya dan di entrepreneur *community* sendiri kita *tu kaya* punya coach *gitu* sih yang *kaya mendevelope* kita, mengajarkan kita bahwa *aa* awal mula bikin bisnis *tu* sebenarnya *kaya* gini, seperti apa seperti apa makanya *kaya* sekarang aku *ga* bakal nglupain aku bisa seperti ini walaupun aku masih merintis masih belum jadi orang besar tapi aku tetep *aa* jasa mereka sangat berharga buat aku makanya kalau diundang sama adek-adek kelas suruh *kaya* gini ngomong ya aku pasti dateng, malah aku seneng *gitu* karena ya aku *ga* mungkin lah lupa ke mereka gitu, karena sayang banget di ekonomi *tu* ada banyak banget orang-orang yang punya potensi bisnis *sebenernya* bahkan banyak juga orang-orang yang *kaya* punya modal tapi mereka tadi *ga* punya niat gitu, ya *gitu* jadinya *ga* bisa *kaya* tadi *kaya* mas ini punya modal dan niat nah ini bagus gitu, kalau aku dulu itu niat doang, modal *ga* ada *gitu haha*, *cuman* ya pinjem sana sini tadi *gitu* kan.

Peneliti : itu temen-temen organisasi pas mas Gobang mau buat itu *gimana* dukungan mereka?

Narasumber :*aa* mereka *support* banget temen-temen aku diorganisasi *support* banget bahkan mereka *tu kaya* ngasih masukan-masukan *gitu* kan konsepnya harus seperti apa seperti apa *gitu* kan*aa* sering jadi dari kita yang punya bisnis juga kita sering ngobrol, *aa gimana* nih masukannya harusnya *kaya gimana*, pokonya mereka *tu bener-bener* support ya mas *bener-bener* support *gitu* loh, *kaya gitu* sih.

Peneliti : kalau pengalaman kerja mas Gobang pernah punya ga?

Narasumber : *aa* jujur kayanya aku belum pernah kerja *deh*, belum pernah kerja *deh* aku *haha*,

Peneliti : *haha* wirausahawan sejati ini *haha*

Narasumber : *haha enggak* mas,

Peneliti : di bisnis burjo bogorian ini ini ada hal beda *ga* dibanding burjo lain yang dibuat sama mas Gobang?

Narasumber : mungkin *aa* pastinya ada yang beda ya, karena *aa sebenernya* pada umumnya ya burjo ya cuma burjo burjo *gitu* ya maksudnya aku dibuat

kenapa sebenarnya lahir burjo bogorian ini ya karena *sebenernya* aku kan punya *kaya* apa ya komunitas *gitu kaya* temen-temen *gitu* kan, aku mikirnya dari pada mereka harus makan di tempat lain, dari pada mereka harus nongkrong ditempat lain, kenapa *ga* ditempat kita sendiri, nah aku pengen ngebuat *aa* burjo ini oke emang makanan berat tapi *gimana* caranya tetep bisa juga buat nongkrong, *kaya* buat ngopi, *kaya* buat nobar *kaya gitu* kan makanya aku konsep dengan *kaya* gambar-gambar seperti ini lah *gitu* kan *kaya* ada nobar ada wifi, dan tempatnya juga ya *ga* jelek-jelek amat *gitu* kan jadi ya senyaman mungkin membuat konsumen terutama buat temen-temen aku sendiri ya mereka nyaman disini *gitu* loh, *sebenernya* ini ada filosofinya juga sih *kaya* kenapa ini ada iklan-iklan jaman dulu gini kan, karena aku pengen orang yang makan disini *gitu* ketika mereka melihat ini mereka langsung woh, kita lahir tahun kapan ya kok di tv dulu iklannya *kaya* gini gitu, kok dulu iklan iklan yang lain mana? Nah itu sistemnya *kaya* ketika mereka makan *tu* ada ada kenangan *gitu* mas ada yang didapatkan juga dari mereka sebenarnya sih aku buat *kaya* gini walaupun ini *cuman* kertas biasa ya *cuman* mungkin bagi mereka pada jaman itu *gitu* kan mungkin karena kita udah lahir kan oh iya aku kangen deh jaman dulu, ternyata iklan abc *kaya* gitu, intinya sih buat senyaman mungkin kalau betah sehingga mereka *tu bener-bener ga cuman* makan disini *gitu* loh, *kaya gitu* bisa ngobrol bisa foto-foto gitu.

Peneliti : ini idenya ide dari mas Gobang sendiri?

Narasumber : iya ide aku, alhamdulillah ide aku, *cuman* dibantu pemasangannya ya sama temenku tadi yang bikin ini.

Peneliti : menurut mas Gobang ide-ide ini cara ini efektif *nggak* buat kemajuan burjo?

Narasumber : *aa* mungkin kedepan ya efektif ya, kalau sekarang mungkin masih baru juga, tapi alhamdulillah sih aku selalu ngajarin ke mereka ke karyawan-karyawan aku dan aku *ga* pernah nganggap mereka *tu* sebagai karyawan sebenarnya aku mengajarkan ke mereka bahwa anggap aja ini punya kalian gitu, karena ketika aku ngomong *kaya gitu tu* tanggung jawab mereka *tu* akan lebih gitu, *oh* iya ya masa sih punya gua gua main mainin, masa iya punya gua gua korupsiin uangnya gitu, makanya gua selalu mengajarkan ke mereka *kaya* gitu, terutama dari segi pelayanan mas ke orang-orang konsumen, marketing kita *tu* bahwa kita ni orang yang udah kesini sebisa mungkin kita jamu *loh* mas, sebisa mungkin kita apa ya, ya kita coba ini in ya coba aplikasikan, oh bagus ya mas ini kenapa *kaya* gini *kaya* gini, kita jelaskan mungkin kedepan ya kita bakal efektif ya menurutku, itu dari sudut pandang aku sih, mungkin kalau dari sudut pandang orang lain *ga tau* karena nanti bakal banyak bermunculan

burjo-burjo seperti ini walaupun *sebenernya* aku tetep mengadopsi dari burjo sebelumnya *kaya* burjo borneo tadi kan sebenarnya konsep mereka itu *kaya* lebih kesini, akhirnya kan sekarang banyak banget burjo-burjo yang seperti ini *kaya gitu* sih.

Peneliti : *aa* pandangan mas Gobang terhadap hal-hal baru dalam hidup sehari-hari *gimana*? Misalkan sama cara pemasaran baru atau apapun yang baru?

Narasumber : *aa* alhamdulillah ya aku ya tetep apa ya belajar terus mas maksudnya ya *ga* cuma belajar dari diri kita ya, tetep aku belajar dari orang lain tanyakan nih sebenarnya apa si yang kurang cara marketing yang bagus *tu* seperti apa, sehingga biar hidup kita maksudnya biar usaha kita rame, biar orang *tu* suka di sini dari pada balik lagi gitu, aku *sebenernya* ya lebih suka ngobrol *kaya* gini ya, maksudnya kan sharing pengalaman orang lain karena bagi aku *tu* sangat berharga jadi kadang aku suka dengerin masukan-masukan orang lain sih karena sekarang *tu* sebenarnya *aa* promosi di instagram *tu* udah sangat *aa* ini banget ya *bener-bener* aduh berpengaruh besar *gitu* kan mas, makanya aku pengen buat ya *gimana* caranya burjo ini ya besar di instagram *nggak* cuma besar tempatnya tapi di instagram juga besar jadi orang-orang pada *tau* ya *kaya gitu* sih. Ya alhamdulillah terbukti sih pas opening dulu itu *kaya* walaupun promo kita yang makan sepuasnya bayar seiklasnya ya alhamdulillah sih pada waktu opening *tu* kita *bener-bener* rame, jadi mereka *tu tau* dari instagram, jadi kan sosial media itu berpengaruh sebenarnya buat kita itu.

Peneliti : endorse endorse juga *ga tu* mas?

Narasumber : kemarin sih ya itu, ya kalau lihat di instagram sih ada Zaskia Adia Mecca, *cuman* aku kan *ga* bayar ya, karena kan udah udah kenal kan, jadi mereka pas *kaya* ria ricis juga kan sempet, sempet ini.

Peneliti : wah endorse artis ya lumayan ya.

Narasumber : ya lumayan, kalau orang insta story aja katanya dua juta sekali ini, ada yang sejuta ada yang dua juta, alhamdulillah sih berpegaruh ketika zaskia mecca itu apa ya ngirim video ke aku terus aku posting di akun burjo bogorian alhamdulillah orang-orang nih pada oh ini ada sangkut pautannya sama zaskia adia mecca, *kaya gitu* kan padahal mah *enggak*, mereka *cuman* ngebantu promosi doang, *kaya gitu* sih, tetep berpengaruh sih.

Peneliti : kalau mas Gobang suka menyiapkan itu *ga* antisipasi resiko-resiko yang mungkin saja bisa menimpa perusahaan?

Narasumber : itu pasti sih mas, sebelum buka pun apa sih ya namanya yang tarik ke bawah itu bahasanya apa sih lupa aku yang kalau misalkan *aa* misalkan ditarik misalkan resikonya a misalkan, dari a ini kita tarik lagi kebawah,

b, kita tarik lagi ke c gitu, apa ya skala apa ya namanya lupa aku pokoknya tetep aku sebelum buka juga udah mempertimbangkan nanti resikonya *tu* apa *gitu* loh, ketika sepi aku *tu* harus ngapain, ketika ramai aku *tu* harus ngapain, bahkan aku *tu* punya motto, rame tidak menyerah sepi tidak gelisah, maksud aku ya itu yang jadi ketika rame pun ya kita udah seneng ya pasti kan *cuman gimana* caranya untuk mempertahankan karena ini kan kuliner ya kalau kuliner sendiri bagi aku sekarang kalau untuk membuka kalau untuk *booming* cepet, tapi terkadang orang susahnya apalagi jogja susahnya cara kita untuk mempertahankan brand kita *tu gimana*? *Hooh* ada inovasi lagi ada baru lagi nah ini cara kita mempertahankan yang sulit, kalau burjo maksud aku*aa* skalanya resikonya *ga* terlalu berat *gitu* karena mereka masuk kedalam makanan kebutuha sehari-hari orang-orang apalagi para mahasiswa-mahasiswa itu *gitu* kecuali kalau kita ke kafe *kaya* mas atau mungkin jajanan-jajanan itu *kaya* masakan-masakan korea yang condong cattur yang oppa itu kan*aa* itu sulit itu, untuk awal mungkin bisa booming tapi mempertahankannya itu. Pokoknya intinya aku udah siap, udah *tau* resikonya mas ketika sepi *gimana*, ketika ramai *gimana gitu* kan, menghadapi a harus ngapain, menghadapi b harus ngapain, aku *tu* udah siapin bahkan aku tulis juga di mou ama orang tuaku jadi ini *loh* nanti skalanya bakal seperti ini resikonya bakal seperti ini, resikonya ketika terjadi ini *kaya* gini, itu yang membuat orang tuaku akhirnya percaya *gitu* kan *aa* karena ya sebenarnya data doang ya sebenarnya *haha*

Peneliti : jadi mas Gobang termasuk yang berani ambil resiko besar apa hati-hati gitu?

Narasumber : *aa* aku jujur ya bukan *gimana-gimana* ya aku berani, siap ambil resiko besar, karena apa ya, aku bahkan insya Allah nih pokonya di tahun ini lah selain mau buka cabang aku juga mau buka soto, soto khas bogor sebenarnya, sebenarnya kan disini juga ada soto kan *cuman* pas aku observasi pas aku nilai bahwa seharusnya si soto ini dipisahin tempatnya jadi soto mie mas, jadi kalau kamu kebogor *tu* ada soto mie khas bogor, sama soto tangkar, nah disini ada *cuman* peminatnya *ga* terlalu rame, harus dipisahin sendiri, rencana aku mau buka soto itu, karena buat aku kadang orang ada persepsi *kaya* gini lu kenapa sih *ga* fokus satu aja, jalanin aja satu gitu, baru nanti bercabang-cabang, oke aku juga *ga* naif, maksudnya aku itu *ga* menggebu-gebu banget aku berfikiran bahwa ini burjo udah jalan *gitu* loh, aku juga pengen tetep punya pundi-pundi atau penghasilan dari tempat lain *gitu* kan selama kita emang ada kemauan terus kita juga ada support modal kenapa kita *ga* buka, kembali lagi ke tadi sih prinsip aku, aku *ga* takut akan kerugian, rugi untung ya buat aku harus diterima, *kaya gitu* sih,

Peneliti : betul itu mas, harus bisa kita menerima itu.

Narasumber : iya mas, kalau *kaya* gini mas *ga* berani mas *waduh*, ya *ga* jalan-jalan sih kalau menurut aku *gitu* kan, kontrakan 30 juta, belum disain-disain wah udah habis berapa kemarin, *cuman* ya udah kita jalanin aja nanti ada masanya gitu, yang penting karyawan udah digaji *gitu* kan, walaupun pemasukan kita kecil, terus apa namanya kontrakan bisa kebayar, *kaya gitu*, lebih sekarang lebih ke cari pengalamannya aja gitu,

Peneliti : mumpung masih muda ya, terus mas Gobang suka menyiapkan suatu rencana ga? Apa lah sejalannya aja nanti *gimana* gitu?

Narasumber : *aa* pasti sih mas pasti dibuat planning *kaya* misalkan nih sekarang kan sepi nih karena mahasiswa kan pada pulang ya, nah ya dibuat *gimana* caranya nih biar rame lagi *gitu* kan, karena sebenarnya oke lah rizki itu dah ditentukan tapi tergantung kita nih mau ngambil *ga* rizki itu, *gitu* kan makanya aku tarik lah komunitas-komunitas anak SMA *gitu* kan, coba aku pendekatan ke mereka walaupun di instagram aku *ga* kenal mereka terus *kaya* orang-orang kos-kos disekitar sini, *kaya* santri santri karena segmentasi kita kan sebenarnya mahasiswa ya *cuman* ketika mahasiswanya *ga* ada siapa yang harus jadi market kita *gitu* loh, makanya aku *tu* sekarang lagi *bener-bener* menggebu-gebu banget tarikin anak SMA nih, mereka kan pada *ga* libur kan nah itu nanti *gimana* caranya biar mereka kesini, dan kedua, orang-orang yang udah sering kesini, ya ada kalau bahasanya ya pelanggan tetap lah, jadi kan otomatis orang-orang pasti setiap hari kesini, itu orang seperti itu yang harus kita pertahankan *gitu* loh, jadi biar mereka *ga* kabur *gitu* loh, ketika mereka udah kabur, aduh sulit kita untuk nyari market-market baru lagi, *kaya gitu* sih, tetep mas, segala sesuatu tetep kita harus punya *planning gitu*, tetep harus kita persiapkan dan resiko itu diambil seketika aja misal dalam keadaan *urgent* nih, kita harus *ngapain nih*, ya *ga* mungkin karyawan, ya karyawan ibaratnya kerja cuma kerja makanya kenapa mungkin kalau di bidang analoginya ke bola ya *kaya* MU *kaya* apa gitu, real madrid, sebenarnya kan yang berhasil *aa* apa ya si pelatihnya, sebenarnya kan bukan pemainnya kan, karena kan yang punya kendalinya kan si pelatih, bukan Ronaldo nya atau bukan siapanya kan, jadi ketika pelatihnya diganti belum tentu bisa sesukses itu jadi itulah pengaplikasian dalam bisnis, kita sebagai *owner* yang harus *bener-bener* bisa mengendalikan keadaan-keadaan apapun yang bakal terjadi *kaya masa* sekarang yang buat bisnis kan dia harus sudah siap *gitu* kan siap nerima resiko semuanya kan, dia harus ngapai, harus punya apa, punya apa ketika kita *ga* punya hal itu, kalau menurutku sih *ga* bakal tahan lama, *kaya gitu* sih aku ya dari sharing-sharing orang sih karena aku disisi lain juga kadang suka ikut *kaya* seminar itu sih maksudnya

kaya ada bisnis, maksudnya *kaya* ada orang yang udah terkenal lah, udah sukses ya aku coba ikutin *kaya gitu* sih,

Peneliti : *heem*, ini kalau misal mas Gobang ada tujuan yang belum berhasil tercapai itu *gimana*? Kejar lagi atau *gimana*?

Narasumber : *aa* pastinya *kaya* sekarang aku ngerasa belum berhasil sih mas sebelumnya kan mas, kan masih merintis, masih apa ya masih mencoba *gitu* kan jadi ya tetep aku harus tetep mencoba dan aku harus bisa membuktikan karena sekarang aku belum menemukan titik dimana aku bisa berhasil mas, ya kalau berhasil ya mungkin *kaya* skala *kaya* orang kafe-kafe atau burjo borneo ya itu udah berhasil mas, kalau sekarang aku *bener-bener* masih betul-betul merintis dari awal, jadi aku sekarang ya tetep harus *fight*, aku tetep harus berjuang *gitu* apapun yang aku lakukan sampai sekarang aku mengorbankan kuliah aku, skripsi aku ya demi ini, karena ya modal lumayan besar dikeluarin oleh aku jadi aku juga punya pertanggung jawaban di orang tua aku *gitu* kan, mounya nanti seperti apa perkembangannya pertanggung jawabannya jadi ya mau *ga* mau kita ya harus mencapai target kita ya gitu, bahkan aku menargetkan ya kalau lancar ya 6 bulan sampai setahun aku harus buka cabang sebenarnya, maksudnya dari hasil ini ya, ini kan buka cabang selanjutnya aku kan dari modal yang lain *gitu* kan, ada juga yang invest ada juga yang dari aku *gitu* kan, kalau dari sini aku targetin setahun pokoknya harus balik modal plus buka cabang, itu target aku sebenarnya jadi nanti ini buat masnya juga nanti tetep harus target, jika dia punya bisnis tetep ada target, target *loh gimana* nih setahun kedepan gitu, *kaya gitu* sih.

Peneliti : kalau mas Gobang mengambil keputusan strategis yang menyangkut perusahaan itu *gimana* ambi sendiri atau?

Narasumber : *oh* ya kebetulan sebenarnya *sih* mas ya jujur, ya aku baru menyadari sih sekarang banyak orang besar diluar sana *gitu* kan banyak mungkin yang punya kafe-kafe dijogja atau usaha di jogja ternyata tetep ada orang dibelakang dia gitu, orang dibelakang dia ini ya maksudnya ya orang yang mengendalikan dia, jadi ketika ada tadi apa keputusan apa atau ada urgent masalah apa, ya kita coba mungkin bahasanya mentor ya kita harus ada mentor, harus ada mentor ini *gimana* nih kita harus *gimana*, *gimana* nah aku baru menyadari sekarang mas, dan aku alhamdulillah *ga* selalu ambil keputusan sendiri mas, aku coba sharing ama mentor aku, jadi ada mentor yang emang khusus dia juga emang bisnis *kaya* gini ya, dan itu sebenarnya itu linknya si mentor ini dari entrepreneur *community*, jadi aku *ga* usah bayar sih sebenarnya, enak ngobrol sama dia, datang ke rumahnya *gimana* nih kak, aku harus ngapain, ngapain, jadi *ga* bisa mas, karena aku menyadari aku masih banyak kekurangan, kita pengalaman kita belum sebesar atau apa gitu, jadi kita harus tetep melibatkan orang

lain sih kalau menurut aku, atau mungkin kalau orang tua kita ya boleh, *gitu* kan sebagai masukan dari mereka tapi kalau aku mungkin lebih mempercayakan ke mentor ini, karena dia lebih paham *gitu* loh, *kaya gitu* sih mas.

Peneliti : *heem*, kalau sendiri *ga* ada yang *bener*in ya kalau salah, nah ini sekarang menurut mas Gobang karyawan suka *ga* sama cara mas Gobang mengelola usaha?

Narasumber : alhamdulillah sih kalau menurut aku sih mereka suka ya, nyaman, dan aku tuh prinsipnya gini mas, aku membuat *gimana* caranya mereka senyaman mungkin, senyaman mungkin dalam artian ya aku harus*aa* membuat mereka *tu* happy disini gitu, seneng *gitu* bahkan aku *tu* punya prinsip aku *ga* akan mengeluarkan kalian gitu, sampe sampe kecuali kalian sendiri yang mengeluarin diri gitu, maksud aku, aku pengen buat kalian senyaman mungkin sehingga kalian untuk keluarpun *nggak* akan *gitu* karena tadi aku *bener-bener* di servis, ketika aku kesini aku tanya *gimana*, terus misalkan oh sepi mas, gini gini ya udah aku *ga* pernah aku marahin atau apa, dan itu kembali lagi ke prinsip aku, aku mengajarkan ke mereka bahwa anggap aja ini punya kalian, aku *ga* pernah nganggap kalian sebagai karyawan aku, aku nganggap kalian sebagai partner aku disini, ya masak iya logikanya ketika ini punya kalian ini kalian berani untuk korupsi, kalian berani untuk main-main, kalian berani santai-santai, itu sih mas, itu yang sehingga membuat mereka ada tanggung jawab lebih, kan ada tuh misal bisnis yang lain kan bos nya seperti apa, atau *ownernya* seperti apa harus gini gini gini target gini gini gini, nah itu *ga* bakal semua orang betah sama sistem seperti itu, kalau aku sih santai tapi pasti *gitu* mas, tapi ada laporan makanya kan mereka tadi yang masnya nanya *gimana* kalau masalah keuangan, jadi masalah keuangan itu mereka *tu* tetep lapor, di grup tiap hari kan misalkan omset kita berapa misalkan omset sehari sejuta ya udah, pengeluarannya apa *aja bla bla bla bla* nanti *aa* hasilnya berapa nanti dicatet dan setiap hari aku ambil uangnya *gitu kaya gitu* sih,

Peneliti : berarti mas Gobang pas awal aja mengatur dan memberi perintah ke mereka ya?

Narasumber : pas awal aja, jadi aku tetep punya SOP, standar operasional dalam artian *nih* diburjo ini harusnya seperti ini,*aa* jadi ketika kalian emang nyaman dengan peraturan ini ya udah, kalian lakukan *gitu* loh, kalau misalkan kalian ngga betah dan *nggak ngikutin* peraturan ini ya monggo keluar *gitu* loh, jadi aku mencoba mendevelope mereka dulu kan *gitu* kan, jadi aku *ga* mungkin aku menyuruh mereka tanpa aku bisa *gitu* loh, dan alahamdulillah mas aku buka burjo ini kan aku juga sebenarnya kan kita semua ke burjo kan, dan bahkan kita semua deket sama *aa* burjonya,

nah kita ngobrol-ngobrol lohat oh *kaya* gini to resep-resepnya ya udah curi-curi *gitu* sih jadi aku kebetulan juga dapet karyawan yang emang mantan kerja di burjo, dia udah 8 tahun, jadi otomatis dia udah tau, yang satu orang tadi dia *tu* udah 8 tahun di burjo *kaya* gitu, nah dialah yang aku develope, dialah yang aku kasih *tau* bahwa luh harus ngajarin karyawan-karyawan lain *gitu* loh, sehingga mereka *tu* bisa buat mie dog-dog *tu gimana*, magelangan seperti apa, *kaya gitu* sih mas.

Peneliti : terus sikap karyawan ke mas Gobang *gimana* ini sepanjang perjalanan wirausaha?

Narasumber : ya alhamdulillah si mereka ya menghargai lah, maksudnya ya kalau waktunya bercanda ya bercanda dan akupun ya tipikal orang yang maksudnya aku tetep mengajarkan ke mereka bahwa spirit semangat mereka jadi ketika *aa* omset kita naik, ketika ini rame, aku tetep *aa* kasih bonus ke mereka, dalam artian kadang aku kasih uang ke mereka, kadang aku kasih makana ke mereka *gitu* loh, nah ketika sepi aku juga membuat mereka *gimana* caranya mereka *ga* down, aku coba kasih spirit ke mereka aku coba ngobrol ayo lah, gini loh, ya kita coba kenapa kita sepi, kita jadi setiap minggu mas, bahkan pas sebulan sekali ketika aku mau ngasih gaji ke mereka aku evaluasi, evaluasi kenapa sebulan ini kok omset kita menurun, kenapa kok ada seperti ini kok konsumen ada laporan *kaya* gini *kaya* gini, nah disitulah *bener-bener* kita terbuka aku *bener-bener* buka mindset mereka dan merekapun cerita ke kita keluhan-keluhan mereka *tu* apa, ya coba aku tampung, coba kita belajar dari kesalahan apalagi kan aku masih baru nih, ini yang burjo dibulan ke tiga nih dibulan ketiga kita harus apa, *gitu* kan karena kesalahan kita di bulan Januari kemarin fatal banget kan sehingga kita harus memperbaiki itu semua, *kaya gitu* sih mas jadi tetep ada bonus ada punishmennya *gitu* loh,

Peneliti : *heem* iya, sekarang kita ke menciptakan usahanya ya mas, ini burjo berjalan berapa bulan udah tadi?

Narasumber : baru berjalan tiga bulan dan insya Allah rencana aku ya pengin bercabang-cabang itu mas, jadi pengen target ya jangka waktu lima tahun paling lama ya ya kalau bisa ya harus ada 10 lah, mungkin 5 lah *gitu* kan, amin *kaya gitu* sih, aku punya target *kaya gitu* dan aku juga pengen punya grup sih mas, punya bogorian grup jadi *bener-bener* aku nantinya *aa ga* akan kesulitan untuk cari modal, jadi nanti investor yang bakal membiayai atau memodalkan bisnis apa lagi ini yang ada lagi di bogorian, jadi segala apapun nanti bisnis aku aku namakan bogorian, karena kecintaan aku terhadap kota aku sendiri, sebenarnya kan bogorian ini sebutan buat orang bogor sendiri sebetulnya kan, dari dulu udah bogorian bogorian itu kan, keluarga bogor lah, makanya aku kecintaan

aku bahkan kenapa aku pasang *aa* foto Bima Arya sama Ridwan Kamil Bima Arya kan wali kota bogor, Ridwal Kamil kan sekarang calon jawa barat, ya gubernur ya sebenarnya aku sih ya aku dari jawa barat *gitu* kan, sempet aku kemarin DM Bima Arya dibales sama dia kan, pak kapan-kapan kalau ke Jogja main dong ke burjo bogorian ini asli punya orang Bogor pak, karena dia *tu bener-bener* apa ya mengapresiasi anak-anak muda yang punya kreatifitas, dan punya usaha-usaha gitu, aku *bener-bener* pengen *gitu* walaupun aku bukan orang maksudnya aku *tu* di Jogja, di apa ya di kota orang tapi aku tetep harus menunjukkan identitas bahwa aku *tu* orang Bogor gitu, ya bukan rasis si sebenarnya tapi *cuman* untuk semangat juga.

Peneliti : iya terus juga nanti kan bisa SDM Bogor dibawa kesini berkreasi disini.

Narasumber : iya *kaya gitu bener-bener* ya saling memajukan sih saling memajukan karena aku berfikiran ya itu pengen pengen bantu orang-orang disekitar, kasian yang pengangguran-pengangguran kan walaupun *ga* besar ya tapi kan setidaknya mereka bisa kerja *gitu* loh, bisa usaha, terutama kan apalagi *kaya* sekarang nih temen-temen udah pada lulus gitu, mereka banyak mas temen-temen, ayo bang aku kerja deh, tempatmu kerja deh, *cuman* aku sekarang belum saatnya *gitu* loh, untuk temen masuk karena kadang kalau temen *ga* bisa profesional mas, kadang itu sih sebenarnya makanya aku yang masih *ga* enak, *gitu* kan kadang *ga* enak *gitu* kan makanya aduh *sorry* deh untuk saat sekarang belum deh kecuali kalau bisnisku udah maju semua *loh* mau kerja disini ya ayo monggo asalkan *loh bener gitu* kan, tapi untuk sekarang banyak orang-orang yang minta di sate kato juga minta di bogorian juga ayo dong aku masih nganggur nih *gimana* nih *gitu cuman* ya untuk sekarang *enggak* deh kataku aku *bener-bener* cari orang yang emang *bener-bener* membutuhkan dan yang orang-orang itu mau kerja gitu.

Peneliti : *heem* kalau sate katonya udah berapa lama mas?

Narasumber : itu udah ada 5 bulanan aku itu 2 bulan pertama alhamdulillah udah balik modal alhamdulillah, ya jadi sekarang alhamdulillah ya tinggal nikmatin aja sih mas, makanya aku sempet libur ya seminggu kemarin karena ya bagi aku alhamdulillah *gitu* kan maksdunya karena itu ya emang sih partner ya dan ada hubungannya sama artis ya makanya mas kenapa terciptanya burjo bogorian ini *sebenernya* tetep mas, kita ada rasa kurang puas, ketika kita sukses dengan orang lain *gitu* loh, partner, aku juga pengen merasakan *kaya* masnya sukses sendiri *gitu* kan, dengan dia buka kafe *gitu* kan ya udah aku bentuklah burjo bogorian ini karena aku pengen sukses sendiri, *ga* bisa aku pungkiri aku banyak banget ilmu-ilmu yang didapatkan disini gitu, nah bahkan aku pengin mengaplikasikan kesini *gitu* loh, karena tetep kita tetep punya jiwa sendiri *gitu* loh, ya

mungkin ini sukses karena ada campur tangan artis ada yang punya si partnerku juga orangnya juga *gitu* kan, kalau ini sendiri aku *bener-bener* berjuang, sakit-sakit sendiri *kaya gitu* sih

Peneliti : *heem* puas puas sendiri ya *haha*, la mas motivasi utama buat berwirausaha, mendirikan usaha-usaha ini sebenarnya apa mas?

Narasumber : *mm* aku aku pernah ini sih mas, motivasi aku *tu aa* sebenarnya dari kecil sih aku punya motivasi ini sebenarnya kenapa aku pengen tetep berbisnis-berbisnis sebenarnya basicly keluarga aku *ga* ada yang berbisnis dan *ga* ada yang berwirausaha juga, aku dulu waktu kecil itu pernah apa ya pernah ngerasain dulu pernah jaga kantin *gitu loh* mas, pernah jaga kantin di tempat orang, bahwa, bahwa sebenarnya kerja itu *ga* enak *gitu* loh, dalam artian *gimana* ya ya cape gaji kita segitu, *aa* misalkan rame ya gaji kita segitu nah aku disitu berfikir, wah kayaknya enak nih jadi dia gitu, kok uang apa-apa dia dapet dapetin *loh* nah dari situ aku belajar mas, lah aku *ga* mau nih terus-terusan aku dibodohin orang, aku *ga* mau nih *bener-bener* aku disuruh-suruh ama orang *gitu* kan, buktinya sebenarnya aku *tu* waktu itu berpengaruh banget dalam kantin itu kenapa bisa rame, karena kembali lagi ke *ownernya* kalau *ownernya* kalau si *coachnya* itu *ga* bisa mengendalikan sipemainnya, ya akan hancur lah akan kalah lah *gitu* kan sama apa ya sama kompetitor lain *gitu* nah disitu *bener-bener* aku kasih masukan dikasih owner itu, dan dia nerima itu akhirnya dia bisa jalankan itu nah disitu aku berfikir oh, dari pada aku cuma ikut orang aku digaji kenapa aku *ga* punya sendiri sih kenapa aku *ga* punya sendiri, itu sih yang buat aku karena aku dulu pernah sakit mas, *bener-bener* aku *tu* dibodohi banget aku *bener-bener* dimainin banget aku ya walaupun aku orang kampung akademiku *ga* terlalu pinter *kaya* orang orang tapi aku belajar dari kegagalan keseharian keseharin kita gitu, dan pengalaman cerita-cerita dari orang-orang ini itu sih yang membuat orang lain, aku makanya kenapa aku selalu nganggap karyawan itu partner karena aku dulu merasakan mas, *bener-bener* diinjak-injak sama bosnya, kamu gini kenapa, kamu sepi *gimana*, kamu sepi nih, uangnya ilang harus ganti nih gini gini, sedangkan wah itu aku inget masa lalu itu sih *bener-bener* sakit sih mas *sebenernya*. Nah itu yang buat aku kenapa aku terus terusan pengen *kaya gitu* dan aku pengen semua nganggap karyawan aku *tu* sodara aku, partner aku keluarga aku *kaya gitu* sih.

Peneliti : *heem* betul, sampai sekarang punya berapa karyawan?

Narasumber : kalau disini empat ya baru empat, bahkan besok mau nambah satu lagi, kalau di sate kato alhamdulillah udah tujuh orang, baru itu sih, kalau di bento itu aku kan cuma partner ya, jadi yang mengelolanya kan dia, disana ya sekitar lima orang sih, lima orang atau enam orang gitu,

Peneliti : omset rata-ratanya semua usaha itu berapa rata-ratanya per bulan sekarang mas Gobang?

Narasumber : kalau disini aja dulu ya, disini kemarin alhamdulillah sampai 30, *sebenernya* masih kecil si itu masih kecil, 30 *cuman* alhamdulillah kan ya maksudnya karena baru juga kan, baru, ya mungkin profit bersih setelah karyawan setelah yang lain ya 20 mungkin itu. Kalau di sate kato itu alhamdulillah malah besar, karena per hari kita bisa sampai dua juta omsetnya, karena seribu tusuk, tapi kan naik turun kan, karena kalau hujan kan aku street food ya susah, kalau hujan kan tenda lah ya sulit *gitu* kan, ya kita ambil rata-ratanya aja ya sekitar 1,5 aja ya omset per malem ya sampai 45 sih mas kalau per bulannya, kalau bento ini kan masih baru, paling ya 20-35 sih, kemarin paling besar itu 35 omsetnya, karena itu kan sekelas kafe kan, maksudnya walaupun sekelas kafe-kafe menengah kebawah gitu, *kaya gitu* sih, ya alhamdulillah lah disukuri tapi ya belum BEP juga, masih baru juga kan sate kato doang yang udah *bener-bener* kembali.

Peneliti : *heem* iya udah stabil ya, sekarang kita bahas burjo mas, awalnya mas Gobang menemukan ide buat burjo bogorian ini *gimana*?

Narasumber : sebenarnya kalau burjo ini aku *bener-bener* jadi kan dulu aku *tu* menggebu-gebu banget pengen punya kafe *kaya* masnya *gitu* kan karena jadi buat nongkrong-nongkrong orang temen-temen kita gitu, *cuman* setelah aku *ga* naif lah, aku *bener-bener mikir* realistis *gitu* kan, kafe kalau kita *ga* buat *bener-bener* bagus aku bukan mematahkan masnya ya, *cuman bener* kalau kita *ga* punya konsep kalau kita *ga* sekalian bagus *kaya* sekarang alhamdulillah nih yang punya ekologi sama sinergi nih kan udah soft opening nih, itu kan ardan namanya kan nah ardan *tu* temen aku, nah kalau *ga* sekelas *kaya ekologi, linglung, sinergi* yang di demangan itu, itu kita sulit, market kita itu sulit, mending bagus itu bagus sekalian, nah aku *tu* apa nih sehingga aku *tu* punya *basecamp* lah setidaknya aku *tu* punya tempat buat tongkrongan buat temen-temen aku apa nih kalau kafe modalnya udah pasti besar, nanti resikonya juga pasti besar, terus nanti kalau *ga* untung pie *gitu gimana gimana gimana* nah akhirnya aku mikirlah ke burjo *gitu* kan, karena burjo ini kan ya tadi resikonya *ga* terlalu besar, dan aku *mikir* aduh *gimana* ya karena aku biar enak nongkrong santai *gitu* kan, kalau burjo-burjo biasa kan mungkin orang ya pada *tau* lah, *cuman kaya* bangku kecil *kaya gitu* doang, *cuman* sekatan *gitu* kan terus apa ya ya akhirnya buka lah ini karena sebenarnya buat ngajak temen-temen buat nongkrong dari pada kita harus nongkrong di tempat orang lain kenapa *ga* di tempat kita itu sih sebenarnya mas, ya bogorian tadi sebenarnya ya diambil kata dari orang-orang bogor karena kita menyebutnya kalau untuk warga bogor itu ya *kaya* ayo *gimana*

bogorian, *kaya gitu* sih dari situ karena kan *sebenernya* simpel karena aku sempet mau make nama aku mas, *cuman* aku *enggak* deh aku *ga* berani *gitu* karena ya semua orang maksudnya *aa* sulit walaupun mudah diucapkan tapi ya udah lah, aku sempet istiharoh apa nih nama yang pas dan mudah diinget sama orang-orang ya akhirnya ya aku kepikiran bogorian ini *gitu* kan, ya mungkin kalau borneo orang borneo Kalimantan ya burjo borneo aku orang bogor ya nanti bogorian ya jawa barat *kaya gitu* sih sebenarnya.

Peneliti : terus pas dapat ide itu pertama dilakukan mas Gobang itu ngapain?

Narasumber : oh dapat ide, otomatis modal, cari modal *gitu* kan, siapa nih yang cepet di mintain modal, karena kalau kita minjem ke bank kalau kita *ga* punya jaminan kan sulit *gitu* kan, aduh siapa ya ini ada kesempatan kataku ini kan, karena aku ini prinsip orang mas yang berfikiran bahwa aku sebelum lulus aku udah harus punya *planning* nih, apa nih planning aku ya alhamdulillah tercapailah *planning* aku ini bahkan aku selalu ngomong ke temen-temenku yang belum lulus *lo* abis lulus mau ngapain, aduh bingung bang aku belum apa apa nih, nah itu yang bikin sedih buat kita kan, tapi kalau temen udah punya *planning* wah gua mau kerja disini nih bang, nah itu aku *bener-bener* ikut seneng *gitu loh* mas, disitulah aku *bener-bener* wah siapa nih, ada lah orang tua coba kita ngobrol sama orang tua kan, karena mau modal dari sate kato kan belum mumpuni kan, belum cukup kan walaupun udah balik modal, datang lah keorang tua ngobrol ngobrol ngobrol coba aku buat rap kan mou ini *loh* pak aku coba presentasiin ke orang tuaku walaupun cuma *kaya* gini ngobrol ya mereka percaya lah disitu nah akhirnya mereka mengeluarkan modal itu *kaya gitu* sih mas,

Peneliti : sehabis dapat modal itu ngapain?

Narasumber : dapat modal itu cari tempat, cari tempat yang sekiranya strategis sebenarnya aku salah konsep si sebenarnya, ya itu, aku itu terlalu naif, terlalu naif dalam artian cari dijakal nih karena murah sebenarnya karena dibawah itu 50 lebih kayaknya ya, sebenarnya itu sih mas, cuma ternyata setelah dipikir-pikir kebanyakan buat temen-temen aku sendiri dari UII *gitu* kan aduh bang jauh deh kalau kalau *cuman* makan ke jakal *gitu* kan, aduh *ntar* laper lagi gua kebawah *gitu* kan kecuali kalau gua mampir dari jakal *tu* boleh, itu sih sebenarnya kurang strategis tempatnya walaupun pinggir jalan *gitu* sih, makanya mungkin buat masnya kalau emang udah paten disitu udah *tau* marketnya ya enak, karena sebelumnya aku juga observasi mas sebelum ambil tempat ini ya aku liat, lalu lalang nih berapa orang yang lewat berapa motor yang lewat mobil yang lewat itu aku itung, terus ramenya jam berapa aja, *kaya gitu* jadi sulit sih sebenarnya kalau kita mau buka bisnis *tu* itu harus *bener-bener*

memperhatikan sedetail apapun kita harus perhatikan, jangan sampai salah langkah *kaya* aku sebenarnya *nih* kalau salah langkah sih *enggak cuman* kurang lah maksudnya kurang ramai *kaya* di bawah *kaya* gitu. Apalagi kita percaya *ga* percaya ya hal-hal goib *kaya gitu* kan hal-hal diluar kasat mata kita kan pasti ada orang yang coba jailin kita yang ngirim ngirimin apa kan percaya *ga* percaya sih sebenarnya ada, jadi kita *basicly* harus punya pegangan dan warung kita maksudnya *kaya* kafe masnya harus *bener-bener* dijaga, *bener-bener* tapi kita mah pake doa-doa gitu, bukan *kaya* orang-orang ke dukun lah, atau ke apa *enggak*, kita percaya kepada Allah, *kaya gitu* sih kalau aku sih.

Peneliti : terus kalau masalah teknisnya *kaya* karyawan-karyawan, peralatan itu mas Gobang carinya *gimana*?

Narasumber : dulu karyawan kalau di burjo ini ya kebetulan kan karena aku *tu* sempet sempet panjang sih ama karyawan aku yang satu orang ini dia kan *ga* mau ya pertama kan, karena aku tetep kekeuh tetep pengen ngambil dia karena dia udah punya pengalaman, karena kalau aku cari orang baru lagi mas, sulit aku yang harus mendevelope mereka sedangkan waktu aku juga kebagi-bagi *gitu* kan, coba lobi-lobi panjang aku sama dia *gitu* kan, dan aku juga deket, dia *tu* burjonya Yudhistira itu loh, *tau* ga? Yang searah kampus kita Condong Catur juga deket lesehan tini, kiri jalan, yang kalau anak akuntansi sering *ngumpul* disitu sih, aku deket sama dia dulu kan, aku lobi lah dia, a, mau *ga* kerja ditempatku, *gitu* loh, *enggak* deh aku disini, sebelumnya aku ngobrol dulu sama ownernya, kan deket juga, a aku mau ngambil dia nih, *gimana*? Ya udah *ga papa* kata dia emang seharusnya dia kan emang harus dilepas kata dia, seharusnya dia emang udah punya sendiri gitu, ngobrol ngobrol ngobrol pertama *tu ga* mau, tapi aku lobi lobi lobi a ya udah a gajinya gua naikin dua kali lipat *deh*, aku beraninya padahal aku waktu itu aku *ga mikir* apa-apa *cuman* modal berani aja *gitu* kan, bisnis kadang *gitu* harus berani ambil resiko gitu, dua kali lipat deh a, berarti kalau dia gaji disana 1,5 juta berarti kan 3 juta ding *gitu* kan, bisa *mikir mikir*, habis itu untungnya dia baik mas, dia ternyata ternyata cerita lah baru terbuka sama aku, *sebenernya* dia pengin ikut aku bukan karena gaji, *sebenernya* bukan karena dua kali lipatnya itu dia *bener-bener* pengen apa ya dedikasi jatuhnya ke aku gitu, karena aku ngomong ke dia a kamu yang ngurusin burjo ini, nanti kalau aku punya cabang-cabang ya tetep kamu bahkan aku nanti kasih saham ke kamu *gitu* loh, nanti berapa persen buat kamu, atau *ga* kamu nanti urusin *tu* burjo selanjutnya jadi jatuhnya dia dedikasi ke aku, karena dia cerita-cerita aku pengin nikah a, aku juga pengen punya kehidupan yang lebih baik, nah itu jadi kan aku iba *loh* mas, jadi aku rasa *gimana* nih, jadi ah ya udah a kamu percaya sama aku, kita bisa ngebangun ini ya

udah ayok gitu, akhirnya dia *bener-bener* dedikasi *gitu* mas, yang seharusnya kan diburjo sana udah rame mas, ini kan harus butuh perjuangan lagi kan kenapa dia mau, ya itu tadi *loh* karena dia dedikasi itu tadi akhirnya ya dia mau dan gaji tetep sih sebenarnya aku dari 1,5 aku naikin lah tapi *ga* 3 juta sih sebenarnya tapi dia mau *gitu* loh, karena *bener-bener* dedikasi dia *gitu loh*, karena pengin ada perubahan karena mungkin kan jenuh juga orang kan disitulah aku menemukan dia satu orang baru dia *tu* aku cari tiga orang lagi yang di *develope* lah ama kita berdua, a harus gini gini gini harus gini akhirnya jadi.

Peneliti : *aa* terus tantangannya apa pas mau buat burjo ini?

Narasumber : apa ya, tantangannya mungkin ini mas, a mungkin main, jadi *bener-bener* ketika emang kita *aa* bisnis ini, mainnya harus *bener-bener* dikurangi, maksudnya kadang kan kita masih labil mas kita masih nongkrong lah masih kesana kesana kesini sebenarnya *tu* main karena bisnis ini ya akan maju *gitu loh* ketika kita ya menjiwai kita pakai soul kita pakai hati *loh* dan *bener-bener* pas merintis kita itu ada, nah tantangannya aku *tu bener-bener* aku main mas sama *cewek* sebenarnya, jangan sekali-kali kita main *cewe* sebenarnya dalam arti aja jangan negatif-negatif *gitu* kalau pacaran ya sekedar pacaran gitu, karena kan ada ya mas, *cewek* ini *cewek* itu ngajak kesana kesana apalagi kan kita ya maklum lah mahasiswa juga mas, itu sebenarnya ketika kita udah terjerumus kesitu itu bakal ancur mas makanya kalau tantangannya kalau bisnis tetep terberat itu *cewek*, jangan sampai ini *cewe* mempengaruhi kita. Sampai aku ngomong ke *cewe* aku kan pokonya kalau kamu emang siap nerima aku apa adanya gitu, ya aku *ga* bakal bisa sering-sering ketemu gitu, karena buat aku kalau kita udah ketemu apalagi berdua aja ya mas, bahaya kan itu sebenarnya tantangannya itu main sama *cewe* itu tadi. Apalagi belum temen-temen kita yang mendoktrin ayo dong lah main sombong *loh* ah sekarang apa sih, kemarin main-main nongkrong ya *gimana* ya kita mau main ya kita ngurusin ini ya mas ya jadi kita harus merelakan kebiasaan lama kita untuk kebaikan kita sebenarnya sih itu.

Peneliti : *heem* berarti itu ya tantangannya yang lain?

Narasumber : *heem* ya itu mas. Itu aja,

Peneliti : terus ada masalah peran ganda *ga* kan mas Gobang pas kuliah bangun usahanya, itu ada *ga* masalah peran ganda, ni masih kuliah harus urus bisnis gitu, mana yang kalah?

Narasumber : mungkin masalahnya si gini, peran gandanya sih gini mas, aku jujur ngrasa bersalah aku kurang komunikasi sama pembimbing skripsi aku, *aa* sehingga mungkin apa ya aku kurang silaturahim lah *aa* maksudnya pembimbingku *tau* bahwa aku ni *ga* pernah bimbingan karena

sebenarnya dia *tu tau* bahwa aku lagi berbisnis *gitu cuman* ya aku kurang menunjukkan sikap etika aku terhadap dia makanya *aa* aku pengen mencoba untuk untuk berkomunikasi lagi *gitu loh* sama dia karena bagi aku bukannya aku *ga* mau berkomunikasi bukanya aku *ga* punya *attitude* yang baik karena bagi aku apa ya*aa* ini kan udah suatu pilihan dan dosen *ga* mungkin dong dia ngejar-ngejar kita ya ga, harusnya kan kita yang ngejar dia makanya baru tersadarkan bahwa aku *sebenernya* salah langkah aku seharusnya kan tetep berkomunikasi sama dia gitu, itu sih sempet terputus cuma beberapa bulan doang sih, makanya aku *bener-bener* sekarang pengen fokus menyelesaikan skripsi karena karena *ga* bakal, tetep mas jadi kita tetep bakal kepikiran terus *gitu* loh, *ga* bakal fokus sepenuhnya fokus tapi ketika urusan kita udah selesai, udah *bener-bener* fokus dia udah enak *sebenernya* nah kalau aku ini sekarang kenapa aku udah berani meninggalkan burjo sama sate kato sama yang satu lagi kan karena udah saatnya aku apa ya menyelesaikan tanggung jawab aku karena sesungguhnya aku kesini kan tujuannya kuliah, bukan *kaya* gini, jadi aku tetep *ga* bakal lupa sama ini *kaya gitu* sih.

Peneliti : berarti pas dulu masalah peran ganda itu muncul malah kuliahnya ditinggal ya?

Narasumber : akhirnya ditinggal, padahal aku udah sampai bab 3 mas, Cuma *ga* pernah bimbingan aku, udah mau bab 4 padahal, *cuman* aduh udah *haha kaya gitu* lah ya aduh *cuman* disisi lain kadang orang ih bagus bang *kaya* kamu malah kita ini pengangguran apa, kamu belum lulus udah bisa hidupi orang udah bisa punya usaha la kita ini? Ya *cuman* disisi lain emang iya juga *gitu cuman* kan disisi lain tetep kita harus menyelesaikan kuliah tadi *gitu* kan, ini kadang jadi bumerang juga sih temen-temen kadang ngomong ini seakan-akan kita ini lupa akan ini *gitu* kan *kaya gitu* sih mas,

Peneliti : *heem*, terus terakhir nih, *aa* menurut mas Gobang faktor yang paling mendukung keberhasilan mas Gobang dalam membuka usaha itu apa?

Narasumber : *aa* sementara mungkin orang tua ya, aku lagi-lagi orang tua aku, karena sebenarnya doa mamah ini ya doa ibu ini sangat berpengaruh buat kita mungkin masnya juga *kaya gitu* ya, yang kedua mungkin kembali lagi sama kita ya mas, karena kita kalau bangun bisnis atau apapun itu kembali lagi sama kita, itu cerminan diri kita kita harus *bener bener* baik dalam artian shalat nya kita jangan ditinggalin terutama dengan tahajudnya duha itu *bener-bener* sangat berpengaruh buat aku terus sedekahnya kita itu kan *kaya gitu* sebenarnya ketika kita udah menjaga itu ketika kita udah melaksanakan itu apalagi *bener-bener* orang tua kita setiap hari doa sama kita itu sih sebenarnya kecuali kalau kita udah nikah ya terutama ya istri kita juga yang bakal mempengaruhi dalam hidup kita

gitu loh, kita kan masih remaja kan belum nikah kan, itu sih sebenarnya yang aku jaga ya mau sekecil apapun sedekahnya tapi setidaknya setiap hari kita *bener-bener* harus sedekah setidaknya shalat lah jangan ditinggalin mau dalam keadaan apapun kita harus shalat lah maksudnya ya aku pun aku *ga* terlalu ngajari ke mereka si *sebenernya* karena karyawan ya kembali lagi ke diri mereka ya karena pemain *ga* terlalu berpengaruh yang berpengaruh ya coach tadi kan, jadi kitanya sih sebenarnya itu sih mas yang aku pengen tetep perbaiki perbaiki terus, terus perilaku kita terhadap konsumen perilaku kita terhadap orang lain, kita juga harus *bener-bener* bisa menghargai sesama bisnis, *kaya* aku mungkin nanti kan hargai masnya opening, datang lah kita *bener-bener* kita membangun sinergi *gitu* loh, antara bisnis sama temen. Kita kan support ya *bener-bener* support itu sih kalau aku, itu sih sangat berpengaruh sih menurut aku, terus ya itu tadi sodaqoh tadi kalau bisa ya anak-anak yatim lah itu sih sebenarnya. Kalau pas openig kita undang lah pengajian anak-anak yatim, opening gratis buat anak yatim , doa mereka *bener-bener* mustajab lah, kalau kita main-main apalagi kalau kita main *cewe* segala macem wah itu bakal kacau mas menurutku itu bakal kacau *ga* pernah *bener* udah, ya kita *ga* munafik lah ya kita mahasiswa juga kita juga remaja pernah *kaya gitu* ya maksudnya ya jangan sampai lah *kaya gitu* melakukan hal seperti itu *kaya* gitu.

Peneliti : *heem bener*, oke cukup *segitu* mas Gobang, terimakasih banyak.

Narasumber : siap maaf kalau jawabnya ada yang kurang *ngalor ngidul*, *haha*

Peneliti : *haha enggak, mantep* mas, besok kalau ada yang kurang saya kesini lagi ya.

Narasumber : siap oke, terimakasih mas.

LAMPIRAN III TABEL REDUKSI DATA

A. Latar belakang mahasiswa berwirausaha

Masalah yang diteliti	Narasumber						Analisis
	Iyus	Didik	Afri	Ulfa	Diana	Gobang	
Pendidikan	1. Berkuliah dijurusan manajemen operasi 2. Pendidikan turut mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha 3. Dosen menginspirasi untuk berwirausaha 4. Mata kuliah kewirausahaan turut mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha	1. Berkuliah dijurusan manajemen SDM 2. Pendidikan turut mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha 3. Dosen menginspirasi untuk berwirausaha 4. Mata kuliah kwirausahaa turut mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha	1. Berkuliah di Jurusan teknik mesin 2. Pendidikan tidak mempengaruhi 3. Masuk kuliah tanpa ekspektasi khusus untuk berbisnis	1. Berkuliah di Jurusan akuntansi 2. Mata kuliah mempengaruhi pilihan berwirausaha 3. Dosen menginspirasi untuk berwirausaha 4. Usaha yang dimiliki oleh dosen turut memotivasi untuk berwirausaha 5. Masuk kuliah tanpa ekspektasi khusus	1. Berkuliah di Jurusan manajemen pemasaran 2. Masuk kuliah dengan ekspektasi untuk berbisnis 3. Mata kuliah turut mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha 4. Dosen turut mempengaruhi pilihan berwirausaha 5. Dosen ikut membantu mengambangkan usaha	1. Berkuliah di Jurusan Ilmu ekonomi 2. Mata kuliah turut mempengaruhi pilihan berwirausaha 3. Ada ekspektasi untuk berwirausaha ketika memilih jurusan	1. Mahasiswa berkuliah di fakultas ekonomi dan teknik. 2. Semua mahasiswa membuat usaha ketika sudah berkuliah. 3. Beberapa dari mereka sudah memiliki intensi berwirausaha sebelum memilih jurusan. 4. Mahasiswa memilih berwirausaha karena turut terpengar

				untuk berwirausaha	6. Pendidikan turut mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha		uh oleh mata kuliah dan dosen.
Keluarga	1. Orang tua PNS 2. Orang tua dan keluarga tidak mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha 3. Orang tua tidak mendukung pilihan untuk berwirausaha	1. Orang tua PNS 2. Orang tua dan keluarga tidak mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha 3. Orang tua mendukung pilihan berwirausaha asal kuliah tidak terganggu 4. Butuh dukungan orang tua dan keluarga untuk berwirausaha	1. Orang tua petani 2. Awalnya melarang pilihan berwirausaha 3. Setelah sukses dibolehkan berwirausaha 4. Keluraga tidak mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha	1. Orang tua pegawai 2. Keluraga tidak mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha 3. Orang tua mendukung pilihan berwirausaha	1. Keluarga pengusaha 2. Keluarga turut mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha 3. Orang tua mendukung langkah berwirausaha 4. Orang tua mengajarkan wirausaha	1. Orang tua pejabat 2. Awalnya menolak pilihan berwirausaha 3. Setelah diyakinkan mereka mendukung secara materil 4. Ingin membuktikan kepada keluarga 5. Membutuhkan dukungan keluarga	1. Orang tua mahasiswa bekerja sebagai PNS, petani, pejabat dan pengusaha. 2. Mahasiswa yang orang tuanya pengusaha turut mempengaruhi pilihan mahasiswa untuk berwirausaha. 3. Beberapa orang tua menolak ide berwirausaha tetapi akhirnya menyetujui. 4. Mahasisw

							a membutuhkan dukungan moril maupun materil dari keluarga
Etnis	1. Berasal dari jawa tengah 2. Tumbuh besar di tangerang 3. Etnis tidak mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha	1. Berasal dari sumedang 2. Tumbuh besar dikebumen 3. Etnis tidak mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha	1. Berasal dari jogja 2. Tumbuh besar dijogja 3. Budaya tidak mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha 4. Budaya mempengaruhi etika berbisnis.	1. Berasal dari jawa tengah 2. Tumbuh besar di Jakarta 3. Budaya tidak mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha	1. Berasal dari jawa tengah 2. Tumbuh besar di jawa tengah 3. Budaya tidak mempengaruhi pilihan untuk berbisnis 4. Lingkungan sekitar rumah turut mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha	1. Berasal dari bogor 2. Tumbuh besar di bogor 3. Budaya tidak mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha	1. Semua mahasiswa wirausahawan menganggap bahwa etnis atau budaya tidak terlalu mempengaruhi pilihan mereka untuk berwirausaha. 2. Lingkungan sekitar rumah turut mempengaruhi pilihan mahasiswa untuk berwirausaha. 3. Semua mahasiswa

							wirausahawan berasal dari jawa serta beretnis jawa dan sunda
Organisasi	1. Mengikuti organisasi kampus 2. Senang berorganisasi 3. Mendapat ilmu tentang kewirausahaan 4. Mendapat pengalaman dan soft skill 5. Organisasi turut mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha 6. Menemukan partner berwirausaha di organisasi	1. Pernah mengikuti organisasi kampus 2. Tidak terlalu senang berorganisasi 3. Organisasi tidak mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha	1. Mengikuti organisasi karang taruna 2. Bermanfaat untuk perkembangan diri 3. Melatih jiwa kewirausahaan 4. Berpengaruh dalam pilihan untuk berwirausaha 5. Organisasi mendukung kegiatan wirausahanya 6. Mendapat relasi	1. Mengikuti organisasi kampus dan karang taruna 2. Bermanfaat untuk perkembangan diri 3. Mendapat ilmu kewirausahaan 4. Mendapat relasi bisnis dan pengalaman 5. Organisasi turut menduk ung pilihan untuk berwirausaha 6. Mendap	1. Mengikuti organisasi hijabie community 2. Organisasi sebagai tempat sharing, teman, dan relasi bisnis 3. Organisasi mendukung kegiatan berwirausaha 4. Usaha turut di promosikan oleh organisasi 5. Organisasi turut berpengaruh dalam pilihan	1. Mengikuti organisasi entrepreneur community 2. Mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha 3. Mendapat ilmu dan pengalaman berwirausaha 4. Sebagai wadah dan tempat sharing tentang bisnis 5. Mendapatkan mentor bisnis	1. Semua mahasiswa wirausahawan mengikuti organisasi di kampus maupun luar kampus. 2. Organisasi mengembangkan diri mahasiswa. 3. Mahasiswa mendapatkan ilmu, pengalaman dan partner bisnis dalam organisasi. 4. Organisasi turut mempengaruhi pilihan

				at partner bisnis dalam organisasi	untuk berbisnis.		untuk berwirausaha. 5. Organisasi turut mendukung kegiatan usaha yang dimiliki mahasiswa.
Sejarah kerja	1. Pernah bekerja di kafe 2. Pengalaman kerja turut mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha 3. Mendapatkan ilmu dan pengalaman dalam berwirausaha.	1. Belum pernah bekerja 2. Tidak tertarik untuk bekerja	1. Belum pernah bekerja 2. Tidak ada waktu dan tidak tertarik	1. Sedang bekerja di prodi 2. Pengalaman bekerja tidak mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha 3. Mendapatkan relasi untuk mengembangkan bisnis	1. Pernah bekerja di perusahaan keluarga 2. Pengalaman bekerja turut mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha 3. Mendapatkan ilmu dan pengalaman mengelola usaha	1. Belum pernah bekerja 2. Tidak tertarik untuk bekerja	1. Dua mahasiswa yang pernah bekerja turut terpengaruh untuk berwirausaha. 2. Bekerja di prodi tidak turut mempengaruhi intensi berwirausaha satu mahasiswa. 3. Mahasiswa yang pernah bekerja mendapatkan ilmu dan pengalaman untuk

							mengelola usaha. 4. Mahasiswa mendapat relasi untuk mengembangkan usahanya.

B. Karakter Mahasiswa Wirausahawan

Masalah yang diteliti	Narasumber						Analisis
	Iyus	Didik	Afri	Ulfa	Diana	Gobang	
Inovasi	1. Melakukan inovasi di usahanya 2. Inovasi berdasarkan ide sendiri 3. Melakukan inovasi produk 4. Inovasi dilakukan sejak awal usaha	1. Melakukan inovasi di usahanya 2. Menganggap inovasi mutlak harus dilakukan 3. Inovasi sebagai pembeda produk 4. Melakukan inovasi produk 5. Inovasi dengan ide bersama	1. Melakukan inovasi diusahanya 2. Melakukan inovasi produk 3. Inovasi dilakukan setelah usaha berjalan 4. Inovasi dilakukan untuk membuat perusahaan lebih maju dari pada usaha lain 5. Inovasi	1. Melakukan inovasi di usahanya 2. Inovasi dilakukan sejak awal usaha 3. Melakukan inovasi produk 4. Melakukan inovasi pemasaran 5. Inovasi berasal dari ide sendiri	1. Melakukan inovasi di usahanya 2. Melakukan inovasi pemasaran 3. Melakukan inovasi proses 4. Inovasi berdasarkan ide sendiri	1. Melakukan inovasi di usahanya 2. Inovasi harus dilakukan 3. Melakukan inovasi produk 4. Melakukan inovasi tempat 5. Melakukan inovasi pemasaran 6. Inovasi berdasar ide sendiri	1. Semua mahasiswa wirausahawan melakukan inovasi pada usahanya. 2. Mereka menganggap inovasi mutlak harus dilakukan seorang wirausahawan. 3. Mahasiswa melakukan inovasi pada produk,

			ide bersama				pemasaran, proses dan tempat usaha.
Kepercayaan diri	1. Wirausahawan mutlak membutuhkan kepercayaan diri 2. Memiliki kepercayaan pada kemampuan diri 3. Memiliki kepercayaan pada keberhasilan usaha	1. Wirausahawan mutlak Membutuhkan kepercayaan diri 2. Memiliki kepercayaan pada diri 3. Memiliki kepercayaan pada keberhasilan usaha 4. Penerapan ide dan keputusan sebagai wujud kepercayaan diri	1. Memiliki kepercayaan diri tinggi 2. Percaya pada keberhasilan usaha 3. Memiliki sikap optimis yang tinggi 4. Tidak peduli kata orang yang meraguk an	1. Memiliki kepercayaan diri yang tinggi 2. Tidak peduli kata orang yang meraguk an 3. Percaya usaha akan sukses 4. Penerapan ide dan keputusan sebagai wujud kepercayaan diri	1. Memiliki kepercayaan diri 2. Tidak peduli kata orang yang merendahkan 3. Percaya bahwa usaha akan berhasil 4. Menerapkan ide dan keputusan sebagai wujud kepercayaan diri	1. Memiliki kepercayaan diri tinggi 2. Tidak peduli kata orang yang meraguk an usaha 3. Percaya bahwa usaha akan sukses 4. Menerapkan ide dan keputusan sebagai wujud kepercayaan diri	1. Semua mahasiswa memiliki kepercayaan diri dan kepercayaan pada keberhasilan usaha mereka. 2. Mereka mengang gap bahwa kepercayaan diri merupakan kebutuhan wirausahawan. 3. Mereka tidak peduli kata orang yang meraguk an. 4. Mereka menerapkan ide

							dan mengambil keputusan sebagai wujud kepercayaan diri.
Keterbukaan dengan hal baru	1. Tertarik dengan hal baru 2. Terbuka terhadap hal-hal baru 3. Terbuka terhadap perkembangan teknologi 4. Terbuka terhadap perubahan market place 5. Terbuka terhadap orang lain 6. Menyukai komunikasi	1. Terbuka dengan hal baru 2. Keterbukaan sangat penting untuk wirausahawan 3. Selalu update perkembangan teknologi 4. Terbuka terhadap perubahan market place	1. Terbuka terhadap hal baru 2. Terbuka terhadap perkembangan teknologi 3. Terbuka terhadap perubahan market place 4. Berusaha selalu update	1. Senang terhadap hal-hal baru 2. Terbuka terhadap hal baru 3. Terbuka terhadap perkembangan teknologi 4. Terbuka terhadap perubahan market place	1. Terbuka terhadap hal baru 2. Selalu mengikuti tren yang sedang terjadi 3. Terbuka terhadap perkembangan teknologi 4. Terbuka terhadap perubahan market place 5. Peka terhadap perubahan model fashion	1. Terbuka terhadap hal baru 2. Suka sharing dengan orang-orang 3. Terbuka terhadap orang lain 4. Terbuka dikehidupan sosial 5. Terbuka terhadap perubahan market place	1. Semua mahasiswa terbuka terhadap hal-hal baru. 2. Mereka selalu mengikuti perubahan market place dan perkembangan teknologi. 3. Mereka terbuka dengan orang lain atau kehidupan sosial.
Pengambilan resiko	1. Bersedia mengambil resiko 2. Mengambil resiko dengan hati-hati 3. Menghitung untung	1.Bersedia mengambil resiko 2.Mengambil resiko dengan hati-hati 3.Menghitung	1. Berani mengambil resiko 2. Seorang yang berani mengambil resiko yang	1. Berani mengambil resiko 2. Seorang pengambil resiko yang besar	1. Bersedia mengambil resiko 2. Mengambil resiko dengan penuh hati-hati 3. Menyesu	1. Berani mengambil resiko 2. Seorang pengambil resiko yang besar 3. Mengam	1. Semua mahasiswa bersedia dan berani mengambil resiko terkait

	rugi dan kesesuaian dengan resikonya	kesesuaian resiko dengan untung-rugi 4.Membutuhkan keyakinan ketika mengambil resiko	besar 3. Jarang berhati-hati ketika ambil resiko	3. Resiko diambil demi berjalannya perusahaan	aikan besar resiko dengan keuntungan yang akan didapat	bil resiko tanpa perhitungan 4. Selalu optimis dengan resiko yang diambil	usahanya. 2. Terdapat dua tipe mahasiswa yaitu yang mengambil resiko dengan hati-hati dan perhitugan serta yang berani mengambil resiko besar tanpa perhitungan
Perencanaan	1. Memiliki rencana jangka panjang 2. Membuat rencana untuk mengantisipasi masalah yang bisa menimpa usaha 3. Senang berfikir dan berencana	1. Senang berfikir dan berencana 2. Memiliki rencana jangka panjang 3. Membuat rencana untuk mengantisipasi masalah yang mungkin datang 4. Mencari partner tipe eksekutor	1. Memiliki rencana jangka panjang 2. Membuat rencana agar perusahaan lebih maju dari pesaing 3. Suka berfikir dan merencanakan 4. Memerl	1.Memiliki rencana jangka panjang 2.Suka berfikir dan menyiapkan rencana	1. Memiliki rencana jangka panjang 2. Suka membuat rencana 3. Memiliki rencana setelah tertimpa masalah 4. Membuat rencana agar usaha lebih maju dari orang	1. Memiliki rencana jangka panjang 2. Suka berfikir dan membuat rencana 3. Membuat rencana untuk mengantisipasi masalah yang bisa	1. Semua mahasiswa wirausahawan memiliki rencana jangka panjang. 2. Mereka suka berfikir dan menyiapkan rencana. 3. Mereka membuat rencana untuk

		rencana	ukan rencana		lain	muncul	menganti sipasi masalah yang mungkin akan terjadi 4. Mereka juga membuat rencana agar lebih maju dari usaha pesaing.
Pantang menyerah	1. Pernah mempunyai usaha yang gagal 2. Bangkit lagi setelah gagal 3. Belum berhenti selama tujuan belum tercapai	1. Mengevaluasi masalah setelah mengalami kegagalan 2. Bangkit lagi setelah gagal 3. Suka mencari solusi atas suatu kegagalan 4. Mengejar terus tujuan sampai tercapai	1. Mengevaluasi masalah setelah mengalami kegagalan 2. Mengejar tujuan sampai tercapai 3. Bangkit lagi setelah gagal	1. Belum pernah memiliki usaha yang gagal 2. Akan berhenti jika usaha gagal 3. Takut mengganggu kuliah jika terlalu memikirkan usaha	1. Bangkit lagi setelah usaha gagal 2. Serahkan hasil kepada Allah	1. Pernah mempunyai usaha yang gagal 2. Bangkit lagi setelah gagal 3. Mengejar tujuan sampai tercapai 4. Ingin membuktikan ke orang lain	1. Mahasiswa memilih mengevaluasi masalah setelah mengalami kegagalan. 2. Mereka semua akan bangkit lagi setelah mengalami kegagalan. 3. Mereka mengejar tujuan sampai tercapai.

							4. Mahasiswa mengejar tujuan berdasarkan prioritas yang sudah dibuat.

C. Menciptakan Usaha

Masalah yang diteliti	Narasumber						Analisis
	Iyus	Didik	Afri	Ulfa	Diana	Gobang	
Menemukan ide Usaha	1. Usaha kuliner empek-empek 2. Dilakukan berdua dengan partner 3. Penghasilan bersih rata-rata 7-8 juta perbulan 4. Menemukan ide dari realita kehidupan sehari-hari 5. Berasal dari ide sendiri	1. Usaha kuliner susu murni 2. Memiliki tiga karyawan dan partner 3. Pendapatan bersih 6 juta per bulan 4. Menemukan ide dari realita kehidupan sehari-hari 5. Berasal dari ide sendiri	1. Usaha hobi pet shop 2. Mempunyai 5 karyawan 3. Omset perbulan 40-50 juta 4. Menemukan ide dari hobi dan kesenangan 5. Ide berdua dengan teman	1. Usaha kuliner minuman kesehatan 2. Bertiga dengan partner 3. Penghasilan 6 juta per bulan 4. Menemukan ide dari permasalahan sehari-hari 5. Ide sendiri	1. Usaha fashion 2. Memiliki 5 karyawan 3. Omset 20 juta per bulan 4. Menemukan ide dari hobi dan *passion* 5. Ide sendiri	1. Usaha kuliner burjo dan sate 2. Memiliki 11 karyawan 3. Omset 50 jutaan per bulan 4. Ide dari kebutuhan sehari-hari 5. Ide berasal dari diri sendiri	1. Usaha yang dilakukan mahasiswa adalah usaha kuliner, hobi dan fashion. 2. Semua mahasiswa memiliki partner atau karyawan. 3. Penghasilan mereka berkisar

							antara 6-50 juta perbulan 4. Mahasiswa wirausahawan menemukan ide dari hobi dan passion 5. Mahasiswa menemukan ide dari realita dan permasalahan kehidupan sehari-hari. 6. Mereka menemukan ide dari teman maupun diri sendiri
Mengolah dan merealisasikan ide	1. Mencari partner untuk bertukar pikiran 2. Merasa mudah jika ada partner	1. Mencari partner untuk bertukar pikiran 2. Merasa lebih ringan jika tanggung	1. Berternak hewan peliharaan sendiri 2. Mencoba memasarkan lewat	1. Mencari partner untuk bertukar pikiran 2. Mendapat partner kerja	1. Menggambar beberapa desain, 2. Menjahitkan desain ke penjahit	1. Mencari tempat usaha 2. Mencari karyawan yang sudah berpengalaman	1. Mahasiswa mengolah ide mereka dengan mencari partner bertukar

	kerja 3. Mendapat partner kerja 4. Eksperimen membuat produk 5. Mencari tempat untuk berjualan 6. Terjun berjualan	jawab dibagi dengan partner 3. Mendapat partner kerja 4. Survey ke pengolah susu dan melihat cara mereka membuat susu 5. Bereksperimen membuat produk 6. Berjualan diawali promosi ke teman terdekat	OLX dan media sosial.	3. Survey harga kepasar 4. Eksperimen membuat produk 5. Memasarkan ke teman terdekat dan media sosial	3. Memasarkan ke teman terdekat 4. Belajar sistem penjualan online 5. Membuat akun online dan berjualan lewat media online	3. Membuat akun medsos untuk berpromosi 4. Eksperimen menu 5. upload menu ke media sosial 6. opening dengan promo	pikiran dan partner untuk bekerja. 2. Terdapat mahasiswa yang mengolah idenya sendiri. 3. Mereka bereksperimen hingga menemukan produk yang sesuai dengan keinginan mereka. 4. Mereka mencari karyawan yang sudah berpengalaman 5. Mahasiswa memasarkan produknya lewat teman dekat dan media

							online pada awal membuat usaha.
Hambatan	1. Perbedaan pendapat dengan partner 2. Awal pengelolaan yang belum efektif 3. Keterbatasan waktu karena berkuliah 4. Susahnya bahan baku	1. Penghasilan awal yang belum sesuai harapan 2. Tenaga yang dikeluarkan terlalu banyak untuk hasil yang sedikit 3. Waktu kuliah terganggu	1. Modal yang terbatas 2. Pendapatan awal belum sesuai harapan 3. Kematian hewan pelihara an 4. Waktu kuliah terganggu	1. Penghasilan awal yang belum sesuai harapan 2. Banyaknya pesaing 3. Kurangnya minat anak muda meminum jamu 4. Susahnya cara membuat jamu yang pas	1. Dagangan yang susah laku 2. Banyak kasus bid n run 3. Baju tidak disukai 4. Modal yang terbatas 5. Waktu kuliah terganggu 6. Banyak pertanyaan masuk pada saat jam kuliah	1. Terbatasnya waktu main bersama teman 2. Kuliah yang terganggu	Tantangan yang dihadapi oleh mahasiswa wirausahawan antara lain ; 1. Modal yang terbatas 2. Waktu yang terbatas sehingga kuliah terganggu 3. Perbedaan pendapat dengan partner 4. Penghasilan awal yang belum sesuai harapan 5. Pengelolaan awal perusahaan yang kurang efektif 6. Banyakn

							ya pesaing
Keberhasilan dalam membuat usaha	1. Keyakinan akan keberhasilan usaha 2. Kepercayaan diri 3. Kepercayaan pada usaha	1. Percaya diri 2. Berfikir positif 3. Berfikir visioner 4. Doa orang tua 5. Restu dan dukungan orang tua	1. Rajin membaca peluang 2. Rajin melakukan promosi 3. Mengikuti tren yang sedang berkembang 4. Mengikuti perubahan market place 5. Jangan mudah putus asa	1. Niat yang kuat untuk berwirausaha 2. Menemukan solusi atas semua masalah	1. Mempunyai banyak ide 2. Kreatif 3. Banyak iklan di beberapa market place 4. Manfaatkan instagram 5. Mengeluarkan sedekah 6. Promosi ke banyak tempat	1. Doa orang tua 2. Dukungan dan restu orang tua 3. Shalat dijaga 4. Mengeluarkan sedekah 5. Menjaga hubungan dengan konsumen 6. Menjaga hubungan dengan orang lain dan pebisnis lain 7. Saling support dengan pebisnis lain 8. Peduli anak yatim	Keberhasilan membuat usaha menurut mahasiswa antara lain karena ; 1. Memiliki kepercayaan diri dan keyakinan 2. Berfikir positif dan visioner 3. Memiliki niat yang kuat 4. Memiliki banyak ide dan kreatif 5. Dukungan dan restu serta doa orang tua 6. Menjaga hubungan dengan tuhan 7. Menjaga hubungan dengan

							konsumen dan pebisnis lain.

LAMPIRAN IV DOKUMENTASI FOTO



4.1 Wawancara dengan Mas Gobang di Burjo Bogorian, Jl. kaliurang, Yogyakarta



4.2 Wawancara dengan Mbak Ulfa di FE UII, Yogyakarta.



4.3 Wawancara dengan Mas Afri di Petshop Kedai Satwa, Jl. Magelang, Kota Yogyakarta.



4.4 Wawancara dengan Mas Iyus di FE UII, Yogyakarta.



4.5 Berkunjung ke toko milik mbak Diana di kota Yogyakarta.



4.6 Berkunjung ke empek-empek 3 Serangkai mas Iyus di Condong catur, Yogyakarta

LAMPIRAN V BIODATA PENULIS



Nama	: Akhmad Syarif Hidayat
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Tempat Tanggal Lahir	: Kebumen, 22 Agustus 1995
Pekerjaan	: Mahasiswa
NIM	: 13311519
Universitas	: Universitas Islam Indonesia
Fakultas	: Ekonomi
Jurusan	: Manajemen
Konsentrasi	: Sumber Daya Manusia
Telepon	: 081219925220
Email	: akhmadsyarif1112@gmail.com