

**Mahasiswi Wirausaha: Ingin Terbang Tinggi Melihat Pelangi dan Menemui Badai Matahari
(Studi Kasus Motivasi dan Pernak Pernik dalam Bisnis pada Mahasiswi Wirausaha Prodi
Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia)**

SKRIPSI



Disusun Oleh:

Nama : Avi Rifka Annisa
Nomor Mahasiswa : 15311108
Jurusan : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Sumber Daya Manusia

**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
YOGYAKARTA**

2020

**Mahasiswi Wirausaha: Ingin Terbang Tinggi Melihat Pelangi dan Menemui Badai Matahari
(Studi Kasus Motivasi dan Pernak Pernik dalam Bisnis pada Mahasiswi Wirausaha Prodi
Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia)**

SKRIPSI

Ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar sarjana strata-1 di Jurusan Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia.

Ditulis oleh:

Nama : Avi Rifka Annisa
Nomor Mahasiswa : 15311101
Jurusan : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Manajemen Sumberdaya Manusia

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
YOGYAKARTA

2020

PERNYATAAN 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 sepanjang pengetahuan 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 pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun peraturan yang berlaku.”



Yogyakarta, 14 Mei 2020

Peneliti

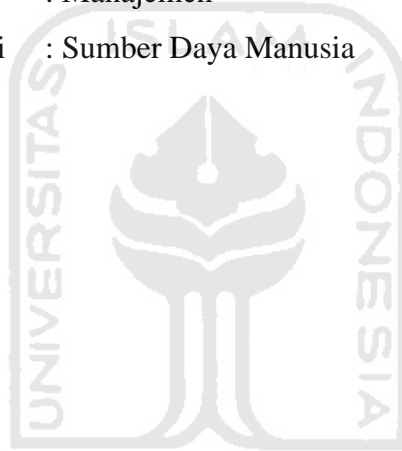


Avi Rifka Annisa

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

**Mahasiswi Wirausaha: Ingin Terbang Tinggi Melihat Pelangi dan Menemui Badai Matahari
(Studi Kasus Motivasi dan Pernak Pernik dalam Bisnis pada Mahasiswi Wirausaha Prodi
Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia)**

Nama : Avi Rifka Annisa
Nomor Mahasiswa : 15311108
Program Studi : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Sumber Daya Manusia



Yogyakarta, 12 Mei 2020

Telah disetujui dan disahkan oleh

Dosen pembimbing,

Dr. Dra. Trias Setiawati, M.Si.

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR /SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

**MAHASISWI WIRAUSAHA: INGIN TERBANG TINGGI MESKIPUN ADA PELANGIDAN
BADAI MATAHARI**

Disusun Oleh : **AVI RIFKA ANNISA**

Nomor Mahasiswa : **15311108**

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

Pada hari Jum'at, tanggal: 19 Juni 2020

Penguji/ Pembimbing Skripsi : Trias Setiawati, Dr., M.Si.

Penguji : Handriyo Adhi Pradana, SE., M.Sc



Mengetahui

Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Prof. Jaka Sriyana, SE., M.Si, Ph.D.

PERSEMBAHAN

Syukur Alhamdulillah atas kehadiran Allah *Subhanahu wa ta'ala* atas limpahan Rahmat dan Hidayah-Nya sehingga karya sederhana ini dapat terselesaikan.

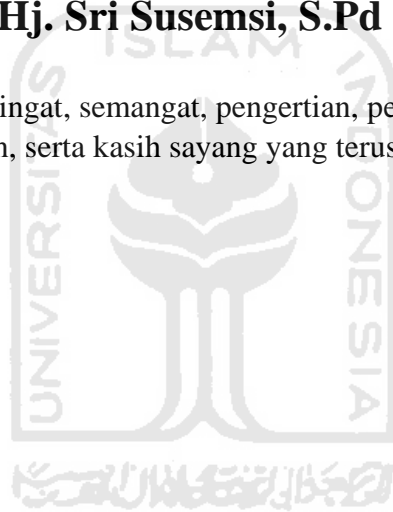
Saya persembahkan karya ini kepada kedua Orang Tua, yaitu:

H. Budi Tauladan, S.Pd

dan

Hj. Sri Susemsi, S.Pd

Atas segala doa, keringat, semangat, pengertian, perhatian, kesabaran, pengorbanan, serta kasih sayang yang terus diberikan.



MOTTO

*“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan
itu ada kemudahan, sesungguhnya sesudah
kesulitan itu ada kemudahan”*

(QS. Al-Insyirah : 5-6)

*“Berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana
Allah telah berbuat baik kepadamu”*

(QS. Al-Qassas : 77)

*“Dan janganlah engkau tertipu pujian orang
yang tidak mengetahui keadaan dirimu”*

(Adabud Dunya wad Din 230)

*“Dunia semuanya itu hanyalah sedikit, yang tersisa darinya hanyalah sedikit,
dan yang untukmu dari yang tersisa itu hanyalah sedikit,
serta tidaklah tersisa dari yang sedikit itu untukmu
kecuali hanya sedikit”*

(Siyar A’lam An-Nubala 8/300)

**Mahasiswi Wirausaha: Ingin Terbang Tinggi Melihat Pelangi dan Menemui
Badai Matahari
(Studi Kasus Motivasi dan Pernak Pernik dalam Bisnis pada Mahasiswi
Wirausaha Prodi Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas
Islam Indonesia)**

**Avi Rifka Annisa
Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia
Email: 15311108@students.uui.ac.id**

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul Mahasiswi Wirausaha: Ingin Terbang Tinggi Melihat Pelangi dan Menemui Badai Matahari (Studi Kasus Motivasi dan Pernak Pernik dalam Bisnis pada Mahasiswi Wirausaha Prodi Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia). Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui motivasi, pengembangan usaha, penerapan nilai-nilai Islam, hambatan dan dukungan orangtua serta membandingkan motivasi, dan pencapaian omzet usaha mahasiswa berwirausaha pada latar belakang keluarga narasumber yang berbeda, yakni keluarga dengan latar belakang berprofesi sebagai wirausaha dan latar belakang keluarga berprofesi non wirausaha. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan menggunakan teknik pengumpulan data berupa wawancara dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan dua narasumber mahasiswa Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia yang melakukan peran ganda sebagai mahasiswa dan wirausaha yang masing-masing memiliki latar belakang profesi keluarga yang berbeda. Untuk mengetahui keabsahan data dilakukan uji kredibilitas dan uji *transferability*.

Penelitian ini menemukan beberapa hasil bahwa motivasi mahasiswa berwirausaha adalah mengikuti jejak orangtua, mengembangkan bisnis keluarga, karena hobi, memberi lapangan kerja, dan kebebasan dalam berkerja. Pengembangan usaha yang dilakukan meliputi promosi online, menambah usaha, pelayanan konsumen dan kerja sama. Penerapan nilai Islam meliputi menanamkan saham yang halal, promosi dengan proposisi Islam, jujur bertransaksi pada konsumen. Prestasi masing-masing mahasiswa yang berbeda, yakni mencapai IPK 3.00 dan IPK dibawah 3.00. Hambatan yang muncul yakni konflik peran ganda, keterlambatan barang dan produksi, membolos kuliah, tidak fokus mengerjakan tugas. Dukungan yang didapat dari orangtua berupa nasihat, modal usaha dan pendampingan. Perbedaan motivasi yakni narasumber dengan keluarga berwirausaha cenderung termotivasi karena orangtua dan narasumber dengan keluarga non wirausaha terdorong karena hobi dan ingin mendapatkan penghargaan produk terbaik yang diikuti dengan omzet yang lebih tinggi dari omzet yang didapatkan narasumber dengan keluarga berwirausaha. temuan ini memiliki kesamaan dan perbedaan dengan landasan teori pada penelitian ini.

Kata Kunci: *Dukungan orangtua, Hambatan, Motivasi, Nilai-nilai Islam, Pengembangan usaha, Prestasi Akademik, Wirausaha, Mahasiswi.*

Entrepreneurship Female Student: Still Flied High See The Rainbow and Face Sun Storm
(Case Study Motivation and Stakeout on Business Entrepreneurship Female Student in Management Study Program, Fakulty of Bussines and Economic, Islamic University of Indonesia)

Avi Rifka Annisa
Jurusan Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia
Email: 15311108@students.uii.ac.id

ABSTRACT

This reserach title was Entrepreneurship Female Student: Still Flied High See The Rainbow and Face Sun Storm (Case Study Motivation and Stakeout on Business Entrepreneurship Female Student in Management Study Program, Fakulty of Bussines and Economic, Islamic University of Indonesia). The purpose of this reserach is to find motivation, growth of small business, application of Islamic values, academic achievement, obstacles and parent support student who would like to compare innovative ideas and motivation, growth of small business, application of Islamic values, obstacles and parent support innovative ideas on student family background of resource persons who different, against the background of the work as entrepreneurs and non entrepreneurial family background work. The qualitative method was used in this study and using a technique data collection in the form of interviews and documentation. Was use in the study two informant managements student, Faculty of Economy, Islamic University of Indonesia who perform the dual role as students and entrepreneurial traits that each have a background the profession of a distinct family. In validity data used credibility test and transferability test.

This study found several results that motivate student entrepreneurship to follow in the footsteps of parents, develop family businesses, hobbies, providing employment, and freedom of work. Business development includes online promotion, adding business, customer service, and cooperation. The application of Islamic values includes investing in halal shares, promoting Islamic propositions, honest transactions with consumers. Students have different academic achievement and The obstacles is dual role conflict, delays in goods and production, skipping college, not focusing on the task. Support obtained from parents in the form of advice, venture capital and assistance. The difference in motivation is that the resource persons with entrepreneurial families tend to be motivated because parents and resource persons with non-entrepreneurial families are driven by hobbies and want to get the best product awards followed by a turnover that is higher than the turnover obtained by resource persons with entrepreneurial families. these findings have similarities and differences with the theoretical basis in this study.

Keyword: *Academic Achievment, Business development, Entrepreneur, Islamic values, Motivation, Obstacle, Parentsupport, Female student.*

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

Assalamu'alaikum Warrahmatullah Wabarakatuh.

Alhamdulillah, puji syukur penulis haturkan kehadiran Allah *Subhanahu wa ta'ala* yang telah melimpahkan rahmat, taufik dan hidayah-Nya. Sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir guna memperoleh gelar Sarjana Strata-1 di Fakultas Ekonomi, Jurusan Manajemen di Universitas Islam Indonesia.

Dalam menyelesaikan penyusunan tugas akhir ini, penulis tidak lepas dari dukungan serta bantuan berbagai pihak secara moril maupun materiil mulai dari proses awal hingga akhir penelitian. Penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Bapak Prof. Fathul Wahid, S. T., M.Sc, Ph.D. selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Prof. Dr. Jaka Sriyana, S.E., M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
3. Segenap Dosen dan Karyawan di lingkungan Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII yang telah memberikan ilmunya kepada penulis selama proses perkuliahan, baik di dalam kelas maupun di luar kelas.
4. Ibu Dr. Dra. Trias Setiawati, M.Si. sebagai Dosen Pembimbing Skripsi penulis yang telah membimbing penulis dengan sabar dan selalu memberikan motivasi kepada penulis untuk dapat selalu rajin mengerjakan skripsi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi.

5. Bapak Budi Tauladan dan Ibu Sri Susemsi selaku orang tua penulis yang telah memberikan doa, motivasi, dorongan, semangat dan rasa tanggung jawab bagi penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan semangat.
6. Sheila Belladiena selaku adik dari penulis dan seluruh keluarga besar penulis yang selalu memberikan support, doa dan memotivasi selama kuliah di Yogyakarta
7. Ricky Krisna Arnanta selaku teman dekat penulis yang selalu mendoakan, memotivasi, dan menyemangati dikala patah semangat dalam menyelesaikan tugas akhir.
8. Teman-teman seperjuangan Virgietha Rizki, Palupi Handayani, Dyah Ayu, Afillia Putri, Tyas Ninda, Ayi Utami yang selalu support penulis dari sebelum bahkan dimasa perkuliahan.
9. Terima kasih pada Ayuvia Febriani dan Danti Sheila Intan, Mbak Secha, Mbak Melly, Mbak Afanina, Mbak Alia, Ibu Sugiyanti, Ibu Desi, Bapak Sudarmanto, dan Bapak Susito yang sudah berkenan menjadi narasumber penelitian guna untuk menyelesaikan tugas akhir.
10. Terima kasih kepada seluruh pihak yang terlibat dalam penulisan tugas akhir ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu.

Akhir kata, semoga tugas akhir ini dapat dijadikan *hasanah* pustaka yang mampu membantu kemajuan ilmu pengetahuan serta memberikan manfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Wassalamu 'alaikum Warrahmatullah Wabarakatuh

Yogyakarta, 15 Mei 2020

Penulis,

(Avi Rifka Annisa)



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN BERITA ACARA TUGAS AKHIR/SKRIPSI.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xx
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxi
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Fokus Penelitian	11
1.3. Rumusan Masalah	11
1.4. Tujuan Penelitian	12
1.5. Manfaat Penelitian	13
BAB II. LANDASAN TEORI	14
2.1. Kajian Pustaka.....	14
2.1.1 Motivasi Berwirausaha	14
2.1.2.Pengembangan Usaha	21

2.1.3. Nilai-Nilai Islam dalam Berwirausaha.....	25
2.1.4. Orangtua dan Wirausaha.....	29
2.1.5. Hambatan Mahasiswa Berwirausaha.....	33
2.2. Landasan Teori.....	45
2.2.1. Manajemen Sumber Daya Manusia.....	45
2.2.2. Fungsi Manajemen Sumber Daya Manusia.....	47
2.2.3. Pendekatan Manajemen Sumber Daya Manusia.....	47
2.2.4. Motivasi.....	49
2.2.4.1. Pengertian Motivasi.....	49
2.2.4.2. Teori Motivasi.....	50
2.2.5. Kewirausahaan.....	56
2.2.5.1. Pengertian Kewirausahaan.....	56
2.2.5.2. Pengertian Wirausaha.....	57
2.2.5.3. Karakteristik Wirausaha.....	58
2.2.5.4. Pengembangan Usaha.....	61
2.2.6. Nilai-Nilai Islam dalam Berwirausaha.....	65
2.2.7. Orang Tua dan Wirausaha.....	71
2.2.8. Prestasi Mahasiswa Berwirausaha.....	75
2.2.9. Hambatan Mahasiswa Berwirausaha.....	78
BAB III. METODE PENELITIAN.....	81
3.1. Pendekatan Penelitian.....	81
3.2. Lokasi Penelitian.....	82
3.3. Narasumber Penelitian.....	83

3.4. Jenis Data Penelitian	89
3.5. Sumber Data Penelitian.....	91
3.5.1 Instrumen Penelitian.....	91
3.6. Metode Pengumpulan Data	97
3.7. Proses Analisis Data.....	93
3.8. Uji Keabsahan Data.....	102
BAB IV. LEPAS LANDAS MENGUDARA (MOTIVASI MAHASISWI BERWIRAUSAHA)	104
4.1. Pendahuluan	104
4.2. Melakukan Kegiatan yang Disukai	106
4.2.1. Mendesain Mode <i>Fashion</i>	106
4.3. Mengikuti Jejak Orangtua	107
4.3.1. Orangtua Berwirausaha	108
4.4. Ketertarikan Berwirausaha.....	110
4.4.1. Kebebasan dalam Berkerja.....	110
4.5. Mengejar Pendapatan yang Besar	113
4.5.1. Memiliki Banyak Cabang Usaha	113
4.6. Pencapaian dalam Berwirausaha.....	114
4.6.1 Mendapat Penghargaan	114
4.7. Mampu Membantu Sesama.....	115
4.7.1 Menciptakan Lapangan Kerja	116
4.8 Diskusi Hasil	117

BAB V. MERENTANGKAN SAYAP, MENYUSURI CAKRAWALA	
(PENGEMBANGAN USAHA DALAM BISNIS)	128
5.1. Pendahuluan	128
5.2. Memulai Usaha	131
5.2.1. Mengumpulkan Modal	131
5.2.2. Meneruskan Bisnis Keluarga	132
5.3. Mempromosikan Produk	133
5.3.1. Mengiklankan secara Online	134
5.4. Melebarkan Usaha	136
5.4.1. Menambah Usaha	136
5.5. Pelayanan Konsumen	139
5.5.1. Pengiriman Produk	139
5.5.2. Ramah Kepada Konsumen	141
5.6. Kerja Sama	141
5.6.1. Kolaborasi Desain Produk	142
5.7. Diskusi Hasil	143
BAB VI. BERLAPIS BAJU BESI MENGARUNGI BINTANG-BINTANG	
(PENERAPAN NILAI-NILAI ISLAM DALAM BISNIS)	151
6.1. Pendahuluan	151
6.2. Pelaksanaan Nilai-Nilai Islam dalam Berwirausaha	154
6.2.1.1. Edukasi Nilai-Nilai Islam	154
6.2.1.2. Promosi dengan Proposisi Islam	154
6.2.2. Jujur Bertransaksi	156

6.2.2.1	Terbuka dalam Bertransaksi kepada Konsumen	156
6.2.3.	Menanamkan Saham yang Halal.....	159
6.2.3.1.	Penanaman Saham Bagi Hasil	159
6.3.	Pelaksanaan Ibadah	161
6.3.1.	Penerapan Ibadah dalam Sehari-hari.....	161
6.3.1.1.	Menunaikan Ibadah Sholat.....	161
6.4.	Diskusi Hasil	163
 BAB VII. TERBANG TINGGI, TERHEMPAS BADAI (HAMBATAN		
DALAM BISNIS).....		
7.1.	Pendahuluan	172
7.2.	Akademik	175
7.2.1.	Absensi Tidak Terpenuhi	175
7.2.2.	Berprioritas pada Kegiatan Akademik	176
7.3.	Hambatan Akademik.....	177
7.3.1	Absensi Tidak Terpenuhi	177
7.3.2	Tidak Fokus Mengerjakan Tugas.....	179
7.4	Konflik Peran Ganda.....	180
7.4.1.	Sulit Membagi Waktu	180
7.5.	Berwirausaha.....	182
7.5.1.	Keterlambatan Vendor Produksi	183
7.5.2.	Keterlambatan Distributor dan Ketertiban	184
7.6.	Diskusi Hasil	185

BAB VIII. BERTEDUH DIBALIK AWAN (DUKUNGAN ORANGTUA DALAM BERBISNIS)	195
8.1. Pendahuluan	195
8.2. Bentuk Dukungan	196
8.2.1. Nasihat Orangtua.....	197
8.2.2. Pendampingan	198
8.3.3. Modal Usaha	199
8.4. Diskusi Hasil	201
BAB IX. DUA MAHASISWI WIRAUSAHA: SERUPA TAPI TAK SAMA PERBANDINGAN BERWIRAUSAHA DARI LATAR BELAKANG BERBEDA	206
9.1. Pendahuluan	206
9.2. Perbandingan Motivasi Mahasiswa Berwirausaha.....	208
9.2.1. Motivasi Mahasiswa dengan Latar Belakang Keluarga Non Wirausaha	209
9.2.1.1. Hobi Mendesain Mode <i>Fashion</i>	209
9.2.1.2. Kebebasan dalam Berkerja.....	210
9.2.1.3. Mendapat Penghargaan	212
9.2.1.4 Menciptakan Lapangan Kerja	213
9.2.2. Motivasi Mahasiswa dengan Latar Belakang Keluarga Berwirausaha..	214
9.2.2.1. Mengikuti Jejak Orangtua	214
9.2.2.2. Kebebasan dalam Berkerja.....	216
9.2.3. Ingin Memiliki Banyak Cabang Usaha	218
9.3. Perbandingan Pengembangan Usaha Mahasiswa	219

9.3.1. Omzet Mahasiswa Latar Belakang Keluarga Tidak Berwirausaha.....	219
9.3.2. Omzet Mahasiswa Latar Belakang Keluarga Berwirausaha.....	220
9.4. Diskusi Hasil	221
BAB X. MAHASISWI BERWIRAUSAHA: INGIN TERBANG TINGGI	
MESKIPUN ADA PELANGI DAN BADAI MATAHARI	231
10.1. Lepas Landas Meraih Mimpi	233
10.2. Merentangkan Sayap Mengudara di Langit Lepas.....	239
10.3. Terbang Menggenggam Bara Api.....	245
10.4. Mengejar Mimpi Terhempas Badai	251
10.5. Berteduh Dibalik Awan	256
10.6. Dua Mahasiswi Wirausaha: Serupa Tapi Tak Sama.....	259
BAB VII. PENUTUP	266
11.1. Kesimpulan	266
11.2. Saran.....	270
DAFTAR PUSTAKA	272
LAMPIRAN.....	277

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Review Jurnal Motivasi Mahasiswa Berwirausaha	19
Tabel 2.2. Review Jurnal Pengembangan Usaha	24
Tabel 2.3. Review Jurnal Nilai-Nilai Islam dalam Berwirausaha.....	27
Tabel 2.4. Review Jurnal Orangtua dan Mahasiswa Berwirausaha	31
Tabel 2.5. Review Jurnal Hambatan Mahasiswa Berwirausaha	36
Tabel 2.6. <i>Review</i> Jurnal Prestasi Akademik Mahasiswi Wirausaha.....	39
Tabel 2.7. Rangkuman Teori Motivasi.....	41
Tabel 2.8. Rangkuman Teori Pengembangan Usaha	42
Tabel 2.9. Rangkuman Teori Nilai-Nilai Islam.....	43
Tabel 2.10. Rangkuman Teori Hambatan Mahasiswa yang Berwirausaha	44
Tabel 2.11. Rangkuman Teori Dukungan Orangtua	45
Tabel 4.1. Motivasi Mahasiswa Berwirausaha.....	117
Tabel 4.2. Perbandingan Reduksi Hasil Data dan Konfirmasi Data Interview di Lapangan Motivasi Berwirausaha.....	118
Tabel 5.1. Pengembangan Usaha Mahasiswa	143
Tabel 5.2. Perbandingan Reduksi Hasil dan Konfirmasi Data di Lapangan Pengembangan Usaha	144
Tabel 6.1. Penerapan Nilai-Nilai Islam Mahasiswa yang Berwirausaha	164
Tabel 6.2. Perbandingan Reduksi Hasil dan Konfirmasi Data di Lapangan Penerapan Nilai-Nilai Islam	165
Tabel 7.1. Hambatan Mahasiswa dalam Berwirausaha.....	185
Tabel 7.2. Perbandingan Reduksi Hasil dan Konfirmasi Data di Lapangan Hambatan Berwirausaha	186
Tabel 7.3. Perbandingan Reduksi Hasil dan Konfirmasi Data di Lapangan Prestasi Akademik Mahasiswi	186

Tabel 7.4 Perbandingan Reduksi Hasil dan Konfirmasi Data di Lapangan	
Hambatan Berwirausaha	190
Tabel 8.1. Dukungan Orangtua terhadap Mahasiswa Berwirausaha.....	201
Tabel 8.2 Perbandingan Reduksi Hasil dan Konfirmasi Data di Lapangan	
Dukungan Orangtua	202
Tabel 9.1. Review Perbandingan Motivasi Mahasiswa Berwirausaha	222
Tabel 9.2. Review Perbandingan Pengembangan Usaha Mahasiswa	
Berwirausaha.....	223
Tabel 9.3 Perbandingan Reduksi Hasil dan Konfirmasi Data di Lapangan	
Perbedaan Motivasi dan Omzet Mahasiswi Berwirausaha dari Latar	
Belakang Profesi Keluarga yang Berbeda.....	224



DAFTAR LAMPIRAN

1. Pedoman Wawancara.....	278
2. Transkrip Wawancara	285
3. Tabel Reduksi Data Motivasi	337
5. Pengembangan Usaha	342
6. Penerapan Nilai-nilai Islam.....	349
7. Hambatan Berwirausaha	354
8. Dukungan Orangtua Sebagai Penyemangat.....	358
9. Reduksi Omzet Mahasiswa Berwirausaha.....	360
10. Prestasi Akademik	361
9. Hasil Observasi	370
10. Surat Pernyataan Telah Wawancara	372
11. Dokumentasi	376
12. Biodata Narasumber Penelitian.....	382
13. Biodata Penulis	384

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Mahasiswa dalam arti yang luas yakni suatu status yang dimiliki oleh kelompok masyarakat berpendidikan pada jenjang tingkat sekolah lanjut, setelah menempuh pendidikan di bangku sekolah menengah yakni perguruan tinggi. Hal ini dipaparkan oleh Pemerintah RI No.30 tahun 1990 dalam Issoebari (1983) bahwa mahasiswa adalah peserta didik yang terdaftar dan belajar di jenjang perguruan tinggi negeri maupun swasta. Di sisi lain terdapat pemaparan menurut Undang-Undang RI No.12 tahun 2002 dalam Issoebari (1983) bahwa mahasiswa adalah peserta didik pada jenjang pendidikan tinggi.

Menjadi mahasiswa yang berwirausaha bertentangan dengan kewajiban mahasiswa untuk belajar dan mendapatkan prestasi yang baik, tetapi tidak sedikit dari mereka yang menjadi mahasiswa berwirausaha. Terdapat teori Hendro (2011) memaparkan bahwa sebagian besar mahasiswa hanya melakukan kegiatan belajar saja tetapi tidak sedikit dari mereka terjun ke dunia wirausaha karena mereka ingin mendapatkan *income* yang besar. Selain itu Suhardi (2014) memaparkan bahwawirausaha adalah seseorang yang memiliki keberanian dalam memenuhi kebutuhan serta memecahkan permasalahan hidup dengan kekuatan dan kemandirian yang dimiliki, dapat mencapai *goals* atau tujuan hidup dengan berkerja keras. Mendapatkan prestasi yang baik memang sebuah kewajiban tetapi pengalaman berwirausaha sejak dini dapat meningkatkan *soft skill* mahasiswa.

Disamping itu Frinces (2011) juga memaparkan bahwa seseorang menjadi wirausaha dikarenakan memiliki keturunan dari orangtuanya atau orangtua mereka sebelumnya sebagai keluarga orang-orang pebisnis, akan tetapi tidak dapat dipastikan bahwa seseorang yang memiliki latar belakang keluarga berwirausaha memiliki tekad, dan menjalankan bisnis lebih baik dari seseorang yang tidak memiliki latar belakang keluarga berwirausaha. Berbeda dengan seseorang yang tidak memiliki latar belakang keluarga berwirausaha Rahmawati (2012) dalam hasil penelitiannya Mahasiswa memiliki niat untuk berwirausaha karena sadar akan kehidupan mendatang, dan motivasi ingin berwirausaha dengan anggapan bahwa dengan berwirausaha dapat membuka lapangan pekerjaan bagi sesama. Berwirausaha juga merupakan sebuah investasi jangka panjang.

Tantangan semakin kompleks dari waktu ke waktu, oleh karenanya mahasiswa sebagai kaum milenial harus memiliki motivasi yang kuat dalam menjalankan usahanya. Terdapat Definisi Motivasi Maslow (1994) mendefinisikan motivasi sebagai seseorang yang akan melakukan sesuatu kegiatan dengan memiliki antusiasme untuk mendapatkan sesuatu keinginan yang didorong oleh kebutuhan yang harus terpenuhi. Keinginan yang sebenarnya lebih mengacu pada kebutuhan orang itu sendiri. Dimana motivasi itu sendiri merupakan bagian dari kepentingan tujuan, keinginan atau kebutuhan manusiawi. Terdapat definisi motivasi lain Handoko (2012) mendefinisikan bahwa motivasi adalah keadaan pribadi seseorang yang mendorong keinginan individu yang membangkitkan dan menggerakkan dalam melakukan kegiatan tertentu guna mencapai tujuan,

keinginan, impian yang sudah berada pada alam bawah sadar yang dilakukan dengan usaha, kemauan dan tekad yang kuat dan dilakukan secara sadar.

Pada teori motivasi yang dikemukakan oleh Vroom (1964) *“predicting how people take a chance to work while valence expected outcomes, could be achieved if it works than valence expected outcomes to achieve if it does not work. Then test some of characteristics of work roles: wages, energy, production of goods and services, social interaction and social status to know motivation on employees. Individual work potential should be predictable”* yang dapat diartikan sebagai berikut Vroom (1964) memprediksi bagaimana orang mengambil peluang untuk bekerja ketika valensi hasil yang diharapkan bisa tercapai jika bekerja, dari pada tidak bekerja dan tidak mencapai suatu hasil. Kemudian menguji beberapa sifat peran kerja: pengupahan, mengeluarkan energi, produksi barang dan jasa, interaksi sosial, dan status sosial untuk mengetahui dorongan motivasi pada karyawan.

Pada penelitian terdahulu terdapat faktor-faktor yang membuat mahasiswa tertarik untuk terjun ke dunia wirausaha. Irawati (2017) dalam hasil penelitiannya bahwa mahasiswa yang melakukan kegiatan wirausaha didasarkan keinginan memiliki pendapatan sendiri, ide kreatif, menginginkan kebebasan, dan adanya kebutuhan yang harus terpenuhi, dan faktor eksternal yang mendorong mahasiswa memiliki usaha mandiri adalah pendidikan, keluarga, teman, kesempatan dan, kepuasan menjalani hidup.

Selain itu terdapat dorongan yang memotivasi seseorang untuk melakukan suatu tindakan atau ambisi yang berasal dari dalam diri Maslow (1994 dalam Robbin, 2003) bahwa motivasi didorong kebutuhan yang didasari oleh hasrat, kemauan dengan kesadaran penuh untuk menjadi diri sendiri yang meliputi kemampuan dan kemauan diri mencakup pertumbuhan, mencapai potensialnya, dan pemenuhan diri untuk mencapai sesuatu hal yang diinginkan yang sudah menjadi ambisinya yakni menjadi seorang wirausaha.

“Motivasinya *fashion in fashion* jadi di bidang *fashion* motivasinya karena satu kan *fashion* yang kedua setelah jualan itu ternyata usaha ada kelas-kelasnya hasil belajar ada level satu level dua level lima yang udah tahapnya investor nah seperti itu terus ternyata menarik juga jadi motivasiku ya setelah aku belajar motivasi ku ke dunia bukan untuk memperkaya diri tapi bagaimana caranya kita itu bisa bermanfaat bagi orang lain nanti kita bisa membuka lapangan pekerjaan” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Dalam paparan tersebut bahwa ayuvia selaku narasumber utama 1 memiliki motivasi terjun ke dunia wirausaha dikarenakan hobi yang dimiliki, namun berbeda dengan motivasi Sheila terjun ke dunia wirausaha karena melihat pekerjaan kakek, nenek dan ibunya yang berprofesi sebagai wirausaha dalam waktu puluhan tahun, dan memiliki kendali sendiri atas pekerjaannya selain itu juga Sheila selaku narasumber 2 termotivasi terjun ke dunia wirausaha karena profesi wirausaha memiliki pendapatan yang besar yang sudah dibuktikan pada usaha kakek, nenek dan ibunya.

“Karena melihat, karena dari kecil lihat usaha terus melihat, melihat keuntungan usaha itu lumayan sih juga. Terus aku *tu* orangnya *nggak* suka kerja yang terikat orang harus gini-gini. *Nah* jadi *kan* lihat kakek nenek usaha terus ibu usaha kayaknya enak *sih* kayaknya tinggal *eee* apa ya kayak kita punya *eee* kendali sendiri tidak usah ikut orang” (Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko

Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Seiring berjalanya waktu dan bertambahnya pesaing, suatu usaha memerlukan pengembangan usaha yang tepat agar umur usaha tersebut bertahan dan tidak kalah bersaing dengan pelaku usaha lain terlebih dalam generasi era milenial, makin banyak kaum muda yang memiliki kreatifitas tinggi. Suryana (2001) menyatakan bahwa terdapat dua cara mengembangkan usaha menurut, yakni Perluasan Skala Ekonomi (*economic of scale*) , Perluasan Cakupan Usaha (*economic of scope*). Pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Rosyadi (2013) Mahasiswa bahwa mahasiswa dalam melakukan pengembangan usaha yakni perluasan cakupan usaha terdapat beberapa masalah yang menghalang, sehingga terhambatnya pengembangan usaha mahasiswa.

“*Ngembanginnya* dari konsumen itu kita bisa belajar dari elektronik *nih* jadi ada orang tanya *misalnya* kan *ndak* mungkin langsung lengkap toko itu *misal* ada *tanya* jual regulator *nggak*, regulator gas kebetulan kita belum punya *nih*, nah itu besok kita catat *oh* kita belinya ini yang belum punya ini dari situ kan kita bisa lebih berkembang kan, kadang ada juga yang tanya korek, tali rafia makanya disebelah toko elektronik ada toko kelontong tapi belum selengkap toko elektroniknya (ket. meneruskan usaha keluarga dengan menambah barang yang dijual sesuai dengan permintaan konsumen)” (Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Dalam melakukan pengembangan usaha salah satunya Sheila narasumber utama 2 membuka bisnis baru, sama halnya dengan yang dilakukan oleh Ayuvia narasumber utama 1 dalam bisnisnya ia membuka bisnis baru yang memiliki pangsa pasar yang berbeda yakni dimana dalam bisnis pertamanya hanya mengarah pada adalah kaum perempuan, sedangkan dalam bisnis barunya memiliki target

konsumen perempuan dan laki-laki, akan tetapi kedua bisnisnya tetap dalam ruang lingkup baju muslim *syar'i* bagi laki-laki maupun perempuan.

“Ada *brand* lain itu ada pengembangan tadi kamu sudah sedikit bocorin aku sudah menikah, kita peranannya usaha buat *sister brand*, salavia itu memang kita *segmentasinya* anak-anak remaja yang baru belajar dan ciri khasnya itu yang tadi *cute* terus buat lagi bareng sama suami itu gamis *syar'i* sama *koko* nah itu desainnya kita akan menuju berbeda dengan salavia, lebih *simple*, lebih *elegan*, dan warnanya pun *nggak* terlalu yang cerah-cerah yang kalem-kalem. *Segmentasinya* juga beda target *marketnya* itu lebih ke ibu-ibu muda dan orang-orang yang baru nikah”(Ayuvia, narasumber utama 2, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Perubahan jaman yang semakin pesat, semakin banyak fasilitas bisnis, hawa nafsu, mode busana tidak syariah yang menjauhkan pelaku bisnis dari amanah Allah, maka diperlukan penanaman nilai islam dalam berwirausaha. Pradja (2013) menuturkan setiap akad jual beli harus sesuai prinsip agama, yakni pelaku jual beli menjual atau membeli barang dagangan tidak dalam keadaan terpaksa, dalam artian penjual menjual barang dagangannya dengan harga yang pantas, sesuai dengan bentuk fisik, kegunaan barang dan jasa tersebut. Pada Penelitian terdahulu Fauzia (2018) Memetakan perilaku pebisnis dan wirausaha muslim, khususnya pada aspek budaya bisnis dan pedoman asas transaksi syariah, dimana dilakukan pada mahasiswa lulusan pesantren dengan mahasiswa yang menempuh pendidikan reguler.

“Bismillah, kalau nilai-nilai islam itu *udah* jelas banget dari jualanya pun juga *hijabsyar'i* pasti itu promosinya *ngedukasi* apa itu *hijab syar'i*, pentingnya *hijab syar'i* itu apa dan *eee* kewajiban muslimah untuk menutup aurat secara sempurna itu di edukasi dalam promosinya, jadi di promosinya kita *selipin* Doa bercermin karna Allah sendiri menyukai keindahan, dalam hal ini penampilan *eee* terus juga ada *hadist* menjadi muslimah yang memiliki kecantikan luar dalam, terus *eee* ada juga diselipin membaca Al-Kahfi di hari Jumat”

(Ayuvia, narasumber utama 1, 14 Desember 2019, 15.00 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Promosi adalah salah satu nilai-nilai islam yang ditanamkan dan diterapkan dalam usaha baju muslim Ayuvia narasumber utama 1, tidak berbeda dengan penerapan nilai-nilai islam yang dilakukan oleh Sheila narasumber utama 2 yakni memasang kutipan-kutipan Islami di dinding tokonya yang sejalan dengan barang-barang elektronik yang dijual, seperti contohnya mesin cuci yang mana harus menjaga kebersihan dengan mencuci pakaian, lemari es dengan tidak membuang makanan yang dilakukan dengan komunikasi satu arah, selain itu menunaikan zakat, jujur, amanah dalam melakukan pelayanan dan melakukan akad jual beli.

“Walaikum salam vik, iya tokoku nerapin nilai-nilai islami buat usaha, jadi semua tanpa kredit, di *press* (ket. harga paling murah), dan *transparenteeterus* kalau jual beli juga jujur, *misal* ada barang cacat atau apa kita di awal bilang bapak/ibu ini barangnya seperti ini kondisinya kita buka *real* pokoknya jujur, kadang ada yang minta *second* kita ngomong jujur barangnya udah dipakai sekian lama dan di *service*, kayak gitu. Ditokoku minta *kencleng* nanti *emang* disalurkan ke yang membutuhkan”(Sheila, narasumber utama 2, 13 Desember 2019, 15.00 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Salah satu penyemangat, *support system* dan komponen terpenting dalam berwirausaha adalah dukungan orangtua, latar belakang keluarga dan dukungan orangtua berpengaruh terhadap semangat juang mahasiswa berwirausaha. Kasmir (2013) Memaparkan bahwa keluarga dengan latar belakang pegawai kantor, pegawai negeri menginginkan anaknya dari masa ke masa menjadi pegawai yang tiap bulan menerima gaji yang pasti atau dapat diartikan berada di zona aman, Tetapi beberapa orangtua dengan profesi yang berwirausaha dan sebagian bukan berprofesi wirausaha mensupport dan menyemangati anaknya untuk memilih jalan

berusaha sendiri. Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Kahayani (2017) dukungan orangtua menjadi pengaruh positif terhadap kegiatan wirausaha dan kuliah yang dilakukan oleh mahasiswa.

“Ya *ngasih* materiil, nasehat kalau usaha ya kamu harus siap jatuh bangun *to*, *struggle* terus kalau apa usaha itu nanti. Ya memang *ndak* terikat sama orang *sih* tapi ya kamu harus pinter-pinter mengelola keuangan kalau *nggak* nanti bisa itu apa *sih* namanya *ndak karuan*. Kalau misalnya kerja itu ibuku yang paling mendukung karena gimana namanya orang desa” (Sheila, narasumber utama 2, 20/6/2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Berwirausaha tidaklah mudah seperti kelihatanya, banyak hambatan yang harus dilalui oleh wirausaha khususnya mahasiswa yang berwirausaha. Alma (2007) memaparkan hambatan mahasiswa berwirausaha sebagai berikut: memperoleh pendapatan yang tidak pasti dan memikul beban yang berat, bekerja keras dalam waktu yang panjang, harus berhemat, memikul tanggung jawab yang besar, kegiatan usaha dan kuliah yang tidak berjalan semestinya, tidak memenuhi kehadiran dalam perkuliahan.

Pada penelitian terdahulu Isna (2014) Beberapa kendala dalam peran mahasiswa sekaligus wirausaha ialah keterbatasan modal yang dimiliki, keterbatasan pengetahuan tentang berwirausaha dan strategi wirausaha serta jadwal yang bentrok antara kuliah dan kegiatan berwirausaha, mengerjakan tugas dengan berwirausaha, membolos kuliah serta kelulusan yang mundur.

“Banyak *banget* contoh salah satunya absennya *jebol*, Jadi *nggak* bisa masuk kuliah, itu kenapa kadang harus disuruh kuliah atau ngurusi bisnis yang tidak bisa ditunda lagi aku kadang-kadang milih bisnis karena aku lebih mengutamakan tanggung jawabku kepada orang lain daripada tanggung jawab untuk diri sendiri” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26/6/2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Hambatan yang dilalui Ayuvia narasumber utama 1 dalam berwirausaha dan menempuh pendidikan adalah absen yang tidak terpenuhi, dan tidak terlalu jauh berbeda dengan kendala yang dirasakan oleh Sheila, dimana dia juga memiliki kendala, hambatan yang dirasakan ketika melakukan kegiatan kuliah sambil berwirausaha yang sulit berkonsentrasi ketika mengerjakan tugas dikala harus konsisten terhadap kegiatan wirausaha yang dilakukannya, dan disisi lain terdapat tugas kuliah yang harus diselesaikan.

“Mengatur waktu kalau kuliahnya *ndak*, cuman tugasnya itu karena walaupun aku ngerjain tugas itu di toko, tugasku itu *tak* kerjain *cuman nggak* bisa sekonsentrasingerjain di rumah *gitu* loh, jadi nanti *ngulangngerjain* di rumah *gitu*” (Sheila, narasumber utama 2, 20/6/2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Berwirausaha dengan memiliki latar keluarga yang berwirausaha dan tidak berwirausaha pasti memiliki banyak perbedaan didalamnya. Kasmir (2013) Memaparkan bahwasebagian mahasiswa yang cenderung memulai berwirausaha sejak dini akan tetapi bagi beberapa mahasiswa yang tidak memulai berwirausaha dikarenakan tidak diajarkan dan tidak dirangsang untuk berusaha sendiri oleh keluarga, namun beberapa mahasiswa berwirausaha karna kemauan sendiri. Pada hasil penelitian terdahulu Routgers, *et al* (2017) Anak muda yang berwirausaha dikarenakan termotivasi oleh keinginan mereka untuk memenuhi kebutuhan hidup, yang dimana kebutuhan itu dapat dipenuhi dengan pendapatan yang dihasilkan dari berwirausaha, secara tidak langsung mereka termotivasi oleh kebutuhan akan pendapatan dan seseorang bisa termotivasi oleh keluarganya sendiri dalam berwirausaha dikarenakan sebelumnya terdapat keluarga yang menjadi pengusaha

dan juga motivasi berwirausaha akan terbentuk apabila keluarga memberikan pengaruh positif, kemudian pengusaha tersebut berwirausaha karena sudah diberikan usaha tersebut untuk diteruskan.

Menjadi mahasiswa yang berada di jenjang perkuliahan senantiasa lebih condong kepada kegiatan bermain bersama teman-teman, belajar ataupun mengikuti suatu kegiatan dan mengikuti organisasi yang mana masih dalam ruang lingkup universitas, akan tetapi terdapat beberapa mahasiswa yang memilih untuk terjun langsung dalam kegiatan wirausaha yang mana kegiatan tersebut tidak ada keterkaitannya dengan lingkungan universitas. Dimana mahasiswa yang langsung terjun ke dunia wirausaha tidak selalu berlatar belakang keluarga wirausaha, akan tetapi juga mahasiswa tanpa latar belakang keluarga berwirausaha yang mana masing-masing mahasiswa tersebut memiliki perbedaan dalam dorongan motivasi, pengembangan usaha, penerapan nilai-nilai Islam, hambatan, dukungan yang didapatkan hingga omzet bulanan yang didapatkan.

Suatu perguruan tinggi swasta di Yogyakarta memiliki banyak mahasiswa yang berwirausaha, Universitas Islam Indonesia khususnya pada Fakultas Bisnis dan Ekonomika (FBE UII) memiliki beberapa jurusan, yakni Jurusan Manajemen, Jurusan Akuntansi, dan Jurusan Ilmu Ekonomi atau yang dikenal sebagai Jurusan Ekonomi Pembangunan, dimana FBE UII berdiri sejak tanggal 10 Maret 1948. Mahasiswa UII yang menjadi wirausaha muda diantaranya adalah Ayu Via Febriani, dan Danti Sheila Intan, mereka akan dibahas dalam penelitian ini, dimana mereka memiliki latar belakang profesi keluarga yang berbeda, dimana Ayu Via Febriani narasumber utama 1 tidak memiliki latar belakang keluarga (ayah dan ibu)

yang berwirausaha, sedangkan Danti Sheila Intan narasumber utama 2 memiliki latar belakang keluarga yang berwirausaha, dan memiliki minat berwirausaha karena melihat profesi orangtua (ibu). Kini Sheila meneruskan usaha orangtuanya yakni usaha Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamatkan di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta. Maka dari itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Mahasiswi Wirausaha: Ingin Terbang Tinggi Melihat Pelangi dan Menemui Badai Matahari”**

1.2 Fokus Penelitian

Fokus penelitian yang digunakan untuk membatasi permasalahan yang akan dibahas sehingga menjadi lebih efektif, yakni dengan batasan-batasan sebagai berikut:

1. Narasumber penelitian merupakan Mahasiswi Strata-1 di Universitas Islam Indonesia.
2. Mahasiswi tersebut sudah memulai usahanya minimal selama 2 tahun.
3. Mahasiswi memulai usaha saat berada dalam jenjang kuliah.
4. Mahasiswi menanamkan nilai-nilai Islam dalam berwirausaha.
5. Masing-masing narasumber memiliki latar belakang (ayah/ibu) yang berbeda, yakni latar belakang keluarga (ayah/ibu) yang berwirausaha dan tidak berwirausaha.

1.3 Rumusan Masalah

1. Bagaimana gambaran dorongan motivasi mahasiswi menjadi wirausaha sambil menjadi mahasiswa?
2. Bagaimana gambaran cara mahasiswi mengembangkan usahanya?

3. Bagaimana mahasiswi menanamkan nilai-nilai Islam dalam berwirausaha?
4. Bagaimana gambaran dukungan orang tua pada putrinya sebagai mahasiswi yang berwirausaha?
5. Bagaimana prestasi akademik masing-masing mahasiswi dan gambaran masalah yang muncul akibat kuliah sambil wirausaha?
6. Bagaimana perbedaan motivasi dan omzet usaha dari latar belakang keluarga berwirausaha dan tidak berwirausaha?

1.4 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dorongan motivasi mahasiswi berwirausaha sambil kuliah.
2. Untuk mengetahui bagaimana cara mahasiswi mengembangkan usahanya.
3. Untuk mengetahui bagaimana mahasiswa menanamkan nilai-nilai Islam dalam berwirausaha.
4. Untuk mengetahui dukungan orang tua terhadap motivasi dan pengembangan usaha anaknya.
5. Untuk mengetahui prestasi akademik yang dimiliki masing-masing mahasiswi dan masalah yang timbul diakibatkan berwirausaha sambil kuliah.
6. Untuk mengetahui perbandingan motivasi, dan pencapaian omzet usaha dari latar belakang keluarga mahasiswi yang berwirausaha dan tidak berwirausaha.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi narasumber penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya wawasan bagaimana motivasi, merintis dan mengembangkan bisnis di jenjang perkuliahan.

2. Bagi penulis

Penelitian ini diharapkan menambah dan memperkaya wawasan mengenai motivasi, bagaimana merintis dan mengembangkan usaha, serta bagaimana menangani permasalahan yang ada ketika menjalankan wirausaha di jenjang kuliah.

3. Bagi pihak lain

Penelitian ini menjadi pedoman, referensi, dan wawasan untuk merintis usaha yang dimulai di jenjang perkuliahan. Serta dapat memotivasi minat untuk berwirausaha, mempelajari bagaimana cara mengembangkan usaha, dan menyikapi hambatan-hambatan ketika berwirausaha di jenjang perkuliahan.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Motivasi Berwirausaha

1. Marinic, et al (2014)

Penelitian yang berjudul *Motivation of University Student as Future Entrepreneurs: Study Case* oleh Marinic, et al (2014). Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui motivasi yang mendorong mahasiswa Universitas Marsaryk di Republik Ceko terjun dalam dunia wirausaha pada latar belakang pendidikan mahasiswa dan keluarga. Narasumber penelitian ini menggunakan 8 narasumber wawancara untuk mendapatkan informasi dari narasumber dimana penelitian ini menggunakan teknik analisis data triangulasi. Hasil dari penelitian ini adalah latar belakang pendidikan yang secara formal sedang ditempuh mahasiswa ternyata tidak memotivasi mereka dalam berwirausaha. Selanjutnya, untuk latar belakang keluarga yang berasal dari orang tua pengusaha mampu memotivasi mahasiswa berwirausaha, maupun bukan pengusaha ternyata membuat mahasiswa termotivasi untuk berwirausaha serta memiliki perkembangan usaha dari sektor pendapatan dan pengembangan yang sama.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah menggunakan metode penelitian kualitatif dan fokus narasumber adalah mahasiswa dan sama-sama meneliti tentang motivasi mahasiswa dalam melakukan kegiatan wirausaha, sedangkan perbedaan yang ada pada penelitian ini adalah tempat

penelitian ini dengan tempat penelitian yang akan diteliti berbeda dan jumlah narasumber yang berbeda.

2. Salkever, et al (2010)

Penelitian yang berjudul *Anatomi of an Entrepreneur: Family Background and Motivation* yang dilakukan oleh Salkever, et al (2010). Penelitian ini bertujuan mengetahui mengungkap dan menganalisis motivasi berwirausaha yang berasal lingkungan keluarga dan serta pencapaian dalam berwirausaha. Penelitian ini menggunakan data kuisioner terhadap 512 pendiri perusahaan dan wawancara pada 24 narasumber pada 12 industri dengan pertumbuhan tertinggi. Hasil dari penelitian ini adalah berdasarkan pembahasan yang telah dijelaskan, dapat disimpulkan bahwa motivasi yang dimiliki oleh narasumber dengan orangtua berwirausaha cenderung mengikuti pekerjaan orangtua sebagai wirausaha, sedangkan narasumber dengan latar belakang keluarga tidak berwirausaha termotivasi dari berbagai aspek terutama pada mendapatkan sebuah penghargaan atas kerja kerasnya. Oleh karena itu, diasumsikan bahwa pertumbuhan bisnis yang dimiliki oleh narasumber dengan keluarga non wirausaha lebih pesat dibandingkan narasumber dengan keluarga berwirausaha.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah menggunakan metode penelitian kualitatif, fokus narasumber adalah mahasiswa, dan menggunakan metode analisis yang sama yakni triangulasi, sedangkan perbedaan yang ada pada penelitian ini adalah jumlah narasumber yang berbeda, dan tempat penelitian ini dengan tempat penelitian yang akan diteliti berbeda.

3. Nguyen (2018)

Penelitian yang berjudul *Demographic Factors, Family Background and Prior Self-Employment on Entrepreneurial Intention Business Students are Different* yang dilakukan oleh Nguyen (2018). Penelitian menyelidiki dampak dari faktor-faktor demografis, paparan sebelumnya terhadap wirausaha dan latar belakang keluarga pada niat wirausaha dari mahasiswa bisnis Vietnam di Kota Ho Cih Minh yang berwirausaha. Penelitian ini menggunakan 97 arsip dan wawancara dan menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini adalah mahasiswa terdorong terjun ke dunia wirausaha dikarenakan lingkungan keluarga, pendidikan kewirausahaan, ekspektasi pendapatan, penggunaan media sosial dan pembelajaran soft skills.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah sama-sama meneliti tentang motivasi, dan subjek penelitian adalah mahasiswa yang melakukan wirausaha, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif sedangkan penelitian yang akan diteliti menggunakan metode wawancara untuk mencari tahu motivasi yang membuat mahasiswa melakukan kegiatan wirausaha.

4. Rahmawati (2012)

Penelitian yang berjudul *Analisis Minat Berwirausaha Mahasiswa* yang dilakukan oleh Rahmawati (2012). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar motivasi mahasiswa jurusan manajemen untuk berwirausaha. Penelitian ini menggunakan 34 arsip mahasiswa di Universitas Terbuka untuk mengetahui motivasi mahasiswa yang berwirausaha dan menggunakan alat analisis

depenability spss. Hasil penelitian ini adalah Mahasiswa memiliki niat untuk berwirausaha karna sadar akan kehidupan mendatang tetapi takut untuk memulai, dan motivasi ingin berwirausaha dengan anggapan bahwa dengan berwirausaha dapat membuka lapangan pekerjaan bagi sesama. Berwirausaha juga merupakan sebuah investasi jangka panjang. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan di lakukan adalah penelitian ini menggunakan objek narasumber mahasiswa, dan menginvestigasi motivasi mahasiswa untuk berwirausaha, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan di lakukan penelitian ini hanya mencakup motivasi, sedangkan penelitian yang akan dilakukan mencakup motivasi, hambatan dan dukungan orangtua.

5. Irawati (2017)

Penelitian yang berjudul *Pengambilan Keputusan Usaha Mandiri Mahasiswa ditinjau dari Faktor Internal dan Eksternal* yang dilakukan oleh Irawati (2017). Penelitian ini memiliki 3 narasumber mahasiswa STIE Malang Kucewara di kota Malang, dan tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui keputusan mahasiswa yang memilih untuk terjun ke dunia usaha mandiri atau ber-wirausaha, alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah alat analisis triangulasi. Hasil dari penelitian ini adalah dorongan dari faktor internal yang mendorong mahasiswa memiliki usaha mandiri adalah berani mengambil resiko, ingin memiliki pendapatan sendiri, ide kreatif, menginginkan kebebasan, dan adanya kebutuhan yang harus terpenuhi, dan faktor eksternal yang mendorong mahasiswa memiliki usaha mandiri adalah pendidikan, keluarga, teman, kesempatan dan, kepuasan menjalani hidup.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan di lakukan adalah mengidentifikasi faktor-faktor apa saja yang mendorong mahasiswa berwirausaha. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah penelitian ini hanya menekankan dorongan mahasiswa yang berwirausaha, sedangkan penelitian ini mencakup motivasi, hambatan, dan dukungan orangtua.

6. Stevanovic, et al (2014)

Penelitian yang berjudul *Student Awarness Towards Social Entrepreneurship* yang dilakukan oleh Stevanovic, et al (2010). Tujuan pelenelitian ini adalah mengetahui karakteristik mahasiswa, motivasi berwirausaha, manajemen waktu, dan prestasi akademik mahasiswa wirausaha. Informasi yang didapatkan pada penelitian ini menggunakan 50 narasumber wawancara mahasiswa pada 12 Universitas di Serbia yang sudah melakukan wirausaha (pertanian dan non pertanian) selama 3 bulan, alat analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah triangulasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa manajemen waktu yang paling sering dilakukan oleh mahasiswa wirausaha adalah tetap bersosialisasi dengan teman dan lingkungan sekitar. Selanjutnya, mendahulukan kegiatan yang paling penting dan membuat prioritas kegiatan, dan manajemen waktu yang baik akan meningkatkan prestasi seseorang. Hasil penelitian juga menemukan bahwa mahasiswa yang tidak memiliki latar belakang keluarga non wirausaha tidak termotivasi untuk berwirausaha.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah sama sama menggunakan objek narasumber mahasiswa dan menggunakan metode kualitatif serta mengkaji tentang motivasi mahasiswa dalam melakukan kegiatan

berwirausaha, sedangkan perbedaan penelitian ini adalah menggunakan data arsip untuk mendapatkan informasi dan wawancara, sedangkan penelitian yang akan diteliti hanya wawancarai narasumber untuk mendapatkan informasi.

Tabel 2.1

Review Jurnal Motivasi Mahasiswi Berwirausaha

No.	Peneliti / Judul Penelitian / objek Penelitian	Metode & Alat Analisis / Variabel Penelitian	Hasil
1.	Salkever, <i>et al</i> (2010) <i>Anatomi of an Entrepreneur: Family Background and Motivation</i> United Kingdom Industri: Universitas Publisher: ResearchgateSSRN Electronic Journal, No. 2, Vol. 5 Alat Analisis: Diskriptif kualitatif Sample: 512 kuisisioner dan 24 narasumber	Kualitatif Variabel yang diteliti: Motivasi: McClelland (1961) - Motivasi Berprestasi Robbins(2003) - Motivasi isi - Motivasi proses - Teori kebutuhan - Teori keadilan Kewirausahaan: Zimmerer(2008) - Kewirausahaan - Manajemen usaha kecil	<ul style="list-style-type: none"> Motivasi mahasiswa berwirausaha berbeda berdasarkan latar belakang keluarga dan pencapaian dan pengembangan usaha narasumber dengan keluarga non wirausaha lebih pesat.
2.	Marinic, <i>et al</i> (2014) <i>Motivation of University Student as Future Entrepreneur: study case</i> Republik Ceko Industri: Universitas Publisher: Central European Journal of Management Vol.1, No.2 Alat Analisis: triangulasi Sample: 8 narasumber	Kualitatif Variabel yang diteliti: Motivasi: Mashlow, Abraham H(1994) - Motivasi kebutuhan - Definisi motivasi Adam (1983) - Teori keadilan Kewirausahaan: Meredith, Geoffrey G,(2000) - Kewirausahaan - Karakteristik wirausaha	<ul style="list-style-type: none"> latar belakang keluarga yang berasal dari orang tua pengusaha ataupun non wirausaha membuat mahasiswa termotivasi sebagai wirausaha

Lanjutan Tabel 2.1

3.	<p>Nguyen (2018) <i>Demographic factors, family background and prior self-employment on entrepreneurial intention business students are different</i></p> <p>Vietnam Industri: Universitas Publisher: Jurnal Global Entrepreneurship Research, Vol. 8, Nomor 10, 449-463 Alat Analisis: deskriptif kualitatif Sample: 97 arsip dan wawancara</p>	<p>Kualitatif</p> <p>Variabel yang diteliti: Motivasi: Mc Clelland (1960) - Motivasi Berprestasi Herzberg (1966) - Teori Dua Faktor Ivancevich, <i>et al</i> (2005) - Teori isi - Teori proses - Teori pengukuhan Kewirausahaan: <i>Zimmerer</i> (2008) - Kewirausahaan - Manajemen usaha kecil</p>	<ul style="list-style-type: none"> • mahasiswa terdorong terjun ke dunia wirausaha dikarenakan lingkungan keluarga, pendidikan kewirausahaan, ekspektasi pendapatan, penggunaan media sosial dan pembelajaran soft skills.
4.	<p>Rahmawati (2012) <i>Analisis Minat Berwirausaha Mahasiswa Indonesia</i></p> <p>Indonesia Industri: Universitas Publisher: Jurnal Bappeda, Vol.2, No.2 Alat Analisis: depenability spss Sample: 34 arsip</p>	<p>Kualitatif</p> <p>Variabel yang diteliti: Motivasi: Suryana (2001) - Teori ERG - Teori Berprestasi - kewirausahaan - pengembangan usaha Mashlow, Abraham H(1994) - Motivasi kebutuhan - Definisi motivasi Wirausaha: <i>Alma, B</i> (2009) - Kewirausahaan - Dukungan orangtua</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mahasiswa memiliki niat untuk berwirausaha karena sadar akan kehidupan mendatang tetapi takut untuk memulai
5.	<p>Irawati (2017) <i>Pengambilan Keputusan Usaha Mandiri Ditinjau dari Faktor Internal dan Eksternal</i></p> <p>Indonesia Industri : Universitas Publisher : Jurnal JIBEKA Volume 11 No. 1 Alat Analisis : triangulasi Sample : 13 narasumber</p>	<p>Kualitatif</p> <p>Variabel yang diteliti: Kewirausahaan: Kasmir (2013) - Dukungan orangtua - Karakter wirausaha - Hambatan Riyanti, B (2013) - Kewirausahaan - Motivasi berwirausaha Suhardi (2011) - Kewirausahaan Motivasi: Robbins (2003) - Motivasi isi - Motivasi proses - Teori kebutuhan - Teori keadilan Alderfer (2004) - Teori ERG</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Faktor internal yang mendorong mahasiswa kebebasan, dan adanya kebutuhan yang harus terpenuhi. • Faktor eksternal yang mendorong mahasiswa memiliki usaha mandiri adalah pendidikan, keluarga, teman, kesempatan dan, kepuasan menjalani hidup.

Lanjutan Tabel 2.1

6.	Stevanovic, <i>et al</i> (2007) <i>Student Awarness Towards Social Entrepreneurship</i> Serbia Industri: Universitas Publisher Jurnal Ekonomi , Vol. 8, No.6, 457-464 Alat analisis: triangulasi Sample: 50 narasumber	Variabel yang diteliti: Motivasi Mc Clelland (1960) - Motivasi Berprestasi Mashlow, Abraham H (1994) - Motivasi kebutuhan - Definisi motivasi Kewirausahaan: Baron (2008) - Kewirausahaan Meredith, Geoffrey G (2000) - Kewirausahaan - Karakteristik wirausaha	<ul style="list-style-type: none"> • Manajemen waktu yang baik dapat meningkatkan prestasi akademik dengan membuat skala prioritas kegiatan.
----	---	--	---

Sumber: Data Sekunder Penelitian Diolah, Tahun 2019

Pada Tabel 2.1 terdapat enam penelitian terdahulu yang memiliki fokus penelitian tentang dorongan motivasi mahasiswa untuk tejun dan menekuni dunia wirausaha. Diantaranya penelitian Stevanovic, *et al* (2007) dengan teori motivasi kebutuhan Mashlow, Salkever, *et al* (2010) dengan teori motivasi kebutuhan Maslow. Marinic, *et al* (2014) dengan teori motivasi kebutuhan Mashlow dan teori motivasi keadilan Adam, Nguyen (2018) dengan teori proses, teori isi, teori motivasi pengukuhan Skinner, teori motivasi berprestasi Mc Clelland, dan teori motivasi dua faktor Herzberg, Rahmawati (2012) dengan teori motivasi ERG Alderfer. Irawati (2017) dengan teori motivasi kebutuhan Maslow dan teori motivasi ERG Alderfer.

2.1.2 Pengembangan Usaha

1. Murphy, *et al* (2016)

Penelitian yang berjudul *Influence of Early Exposure to Family Business Experience on Developing Entrepreneurs* dilakukan oleh Murphy, *et al*(2016). Penelitian ini bertujuan untuk mempertimbangkan pengaruh bisnis keluarga, paparan ide bisnis keluarga pada siswa ketika menuju karier wirausaha, dan mengeksplorasi pengaruh nilai dan pengembangan usaha pada lingkungan keluarga yang berbisnis. Subjek penelitian ini adalah mahasiswa Universitas Wels di Austria

yang merintis usaha sejak menjadi mahasiswa dan memiliki lingkungan keluarga pebisnis. Metode yang dilakukan pada penelitian ini adalah wawancara 7 narasumber. Mahasiswa yang memiliki keluarga berwirausaha, mereka cenderung dengan inisiatif sendiri untuk mengembangkan usahanya. Dibandingkan dengan mahasiswa yang tidak memiliki keluarga berwirausaha cenderung kurang dalam mengembangkan usahanya. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama menggunakan metode kualitatif (wawancara), dan meneliti apakah lingkungan keluarga yang memiliki profesi sebagai pelaku bisnis akan memotivasi, dan membantu pengembangan usaha terhadap mahasiswa yang berwirausaha.

2. Rosyadi (2013)

Penelitian yang berjudul *Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah: Study Case* yang dilakukan oleh Rosyadi (2013). Memiliki tujuan membuat model kebijakan atau strategi pengembangan usaha mikro dan kecil milik mahasiswa berbasis kebijakan strategis perguruan tinggi di STIE Widya Wiwaha. Penelitian ini menggunakan 25 arsip dan wawancara dari narasumber mahasiswa yang berwirausaha dan menggunakan metode penelitian kualitatif dan menggunakan metode analisis triangulasi teknik. Hasil penelitian ini memiliki kesimpulan bahwa mahasiswa yang sudah terjun dan berwirausaha cenderung merambah ke dalam bisnis baru dengan kolaborasi atau mandiri dan melakukan pengenalan produk menggunakan media online.

Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan yakni menggunakan mahasiswa sebagai narasumber utama dan meneliti tentang

pengembangan bisnis yang dilakukan oleh mahasiswa, dan perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah metode yang dilakukan berbeda dimana metode yang saya lakukan adalah wawancara sedangkan metode yang dilakukan pada penelitian ini menggunakan rekap arsip.

3. Suryati, et al (2018)

Penelitian yang berjudul *Analisis Faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha: Study case* oleh Suryati, et al (2018). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengembangan usaha dalam melakukan kreativitas dan inovasi pada usahanya agar tetap bertahan dan mampu bersaing. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan mewawancarai 18 narasumber, dan untuk mengolah data wawancara menggunakan alat analisis dalam penelitian ini adalah alat analisis triangulasi. Hasil dari penelitian ini adalah dengan melakukan kreatif dan inovasi terhadap produk yang dihasilkan. Dalam menciptakan suatu produk yang baru dibutuhkan cara untuk mengembangkan berbagai sumber daya menjadi barang hasil produk yg dibutuhkan konsumen. Dari hasil tersebut akan meningkatkan penjualan dan usaha dapat berkembang. Kreativitas berwirausaha berkaitan dengan jenis dan varian barang yang berbeda. Dengan banyaknya pilihan terhadap jenis varian produk membuat konsumen tidak merasa bosan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama menggunakan metode kualitatif, menggunakan alat analisis triangulasi, dan meneliti tentang pengembangan usaha. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah perbedaan lokasi dalam melakukan penelitian, dan fokus penelitian ini hanya pada pengembangan usaha.

Tabel 2.2
Review Jurnal Pengembangan Usaha

No.	Peneliti / Judul Penelitian / objek Penelitian	Metode & Alat Analisis / Variabel Penelitian	Hasil
1.	<p>Murphy, <i>et al</i> (2016) <i>Influence of early exposure to family business experience on developing entrepreneurs</i> Austria Industri : Universitas Publisher : Emerald Publishing Education Training Vol. 58 No.7/8 2016 Alat Analisis : Triangulasi Sample : 7 narasumber</p>	<p><i>Kualitatif</i> <i>Variabel yang diteliti:</i> <i>kewirausahaan:</i> Hisrich, <i>et al</i> (2008) - Entrepreneurial mind set - Business idea - Business plan - Marketing plan Meredith, Geoffrey G, (2000) - Kewirausahaan - Karakteristik wirausaha Motivasi McClelland (1987 - Motivasi berprestasi</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mahasiswa yang memiliki keluarga berwirausaha, mereka cenderung dengan inisiatif sendiri untuk mengembangkan usahanya.
2.	<p>Rosyadi (2013) <i>Pengelolaan dan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah: study case</i> Indonesia Industri : Universitas Publisher : Jurnal Agora Vol.1, No.1 Alat analisis : triangulasi teknik Sample: 25 arsip dan wawancara</p>	<p><i>Kualitatif</i> <i>Variabel yang diteliti:</i> <i>Pengembangan Usaha:</i> Rianse, Usman (2011) - Kewirausahaan - Pengembangan usaha Suryana (2001) - Motivasi - Kewirausahaan - Pengembangan usaha <i>Kewirausahaan:</i> Suharyadi, Yusuf (2014) - kewirausahaan</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mahasiswa menghadapi berbagai pengembangan usaha yaitu bentuk fisik, content dan packaging produk, inovasi produk yang berarti, sehingga belum bisa melayani order besar pada musim tertentu, dan ekspansi usaha.
3	<p>Suryati, <i>et al</i> (2018) <i>Analisis Faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha untuk Peningkatan Pendapatan: study case</i> Indonesia Publisher: Jurnal Ekonomi Islam, Vol.10, No.1 Alat Analisis: Triangulasi Sample: 18 narasumber wawancara</p>	<p><i>Kualitatif</i> <i>Variabel yang diteliti:</i> <i>Pengembangan Usaha:</i> Rusdiana (2014) - kewirausahaan - pengembangan usaha - keberhasilan usaha - pengawasan wirausaha - rancangan wirausaha <i>Kewirausahaan:</i> Alma, B (2010) - kewirausahaan - dukungan orangtua Suhardi (2011) - Kewirausahaan</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan kreatif dan inovasi terhadap produk yang dihasilkan. Dalam menciptakan suatu produk yang baru dibutuhkan cara untuk mengembangkan berbagai sumber daya menjadi barang hasil produk yg dibutuhkan konsumen.

Sumber: Data Sekunder Penelitian Diolah, Tahun 2019

Berdasarkan referensi jurnal Tabel 2.2 mengenai focus penelitian pengembangan usaha yang dilakukan oleh anak muda dan mahasiswa yakni bagaimana anak muda dan mahasiswa melakukan pengembangan usaha untuk meningkatkan sektor penjualan. Diantaranya terdapat teori yang digunakan dari jurnal tersebut yakni penelitian Murphy, *et al* (2016) dengan teori kewirausahaan, penelitian Rosyadi (2013) dengan teori pengembangan usaha, penelitian Suryati, *et al* (2018) dengan teori kewirausahaan dan pengembangan usaha.

2.1.3 Nilai-Nilai Islam dalam Berwirausaha

1. Rimiwati, *et al* (2016)

Penelitian yang berjudul *Penerapan Nilai-nilai Kewirausahaan Islami dan Keberhasilan Usaha* yang dilakukan oleh Rimiwati, *et al* (2016). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh penerapan nilai-nilai kewirausahaan Islami (kejujuran, kemauan bekerja keras, menepati janji, tertib administrasi, selalu berdoa, membayar zakat dan sedekah, memiliki jiwa kepemimpinan) dan keberhasilan usaha. Penelitian ini menggunakan metode triangulasi teknik dengan menggunakan 50 arsip dan wawancara wirausaha di kota Bandar Lampung. Hasil dari penelitian ini adalah kejujuran, kemauan bekerja keras, menepati janji, tertib administrasi, selalu berdoa, membayar zakat dan sedekah, apabila dihubungkan secara parsial tidak membuat keberhasilan usaha. Hal ini berarti bahwa kejujuran, kemauan bekerja keras, menepati janji, tertib administrasi, selalu berdo'a saja, membayar zakat dan sedekah, tidak ada pengaruhnya terhadap keberhasilan usaha jika tidak diikuti oleh penerapan bisnis lainnya secara bersamaan.

2. Fauzia (2018)

Penelitian yang berjudul *Perilaku Pebisnis dan Wirausahawan Muslim dalam Menjalankan Asas Transaksi Syariah* yang dilakukan oleh Fauzia (2018). Penelitian ini bertujuan untuk memetakan perilaku pebisnis dan wirausaha Muslim, khususnya pada aspek budaya bisnis dan pedoman asas transaksi syariah, dimana dilakukan pada mahasiswa lulusan pesantren dengan mahasiswa yang menempuh pendidikan reguler. Penelitian ini memiliki 20 narasumber wawancara dan melakukan analisis dengan metode deskriptif kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah sebagian besar narasumber dalam menjalankan belum meninggalkan bunga (riba), dan menanamkan kemaslahatan, memberikan pemahaman Islam dalam berbisnis dan wirausaha atas produk yang dijual, serta memiliki jiwa pemberdayaan masyarakat.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah sama sama meneliti tentang penerapan nilai nilai islam dalam berwirausaha, dan menggunakan metode kualitatif, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah penelitian ini menggunakan alat analisis deskriptif kualitatif, sedangkan penelitian yang akan diteliti menggunakan alat analisis triangulasi.

3. Fauzan (2014)

Penelitian yang berjudul *Hubungan Religuitas dan Kewirausahaan* oleh Fauzan (2014) yang memiliki tujuan mengetahui hubungan *religi* dalam prespektif Islam terhadap kewirausahaan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan menggunakan 87 arsip-arsip dokumen teoritis yang telah dikumpulkan.

Hasil dari penelitian ini adalah agama mempengaruhi sikap dan perilaku wirausaha melalui penciptaan nilai, menjalankan kegiatan bisnis dengan lebih menekankan pada moral dan etika bisnis, dan pengembangan usaha yang diikuti dengan tatanan nilai religuitas ketika religiusitas individu mampu berperan sebagai faktor-faktor yang membedakan dengan individu yang lain, maka itu akan menimbulkan konsekuensi dari perbedaan dalam pencapaian kinerja.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama menggunakan penelitian kualitatif, dan meneliti tentang keislaman dalam berwirausaha, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah penelitian ini menggunakan arsip untuk mendapatkan data narasumber, sedangkan penelitian yang akan diteliti menggunakan wawancara untuk mendapatkan data narasumber.

Tabel 2.3

Review Jurnal Nilai-Nilai Islam dalam Berwirausaha

No.	Peneliti / Judul Penelitian / objek Penelitian	Metode & Alat Analisis / Variabel Penelitian	Hasil
1.	Rimiyati, <i>et al.</i> (2016) <i>Penerapan Nilai-nilai kewirausahaan islami dan Keberhasilan Usaha</i> Indonesia Industri: Universitas Publisher: Jurnal Manajemen dan Bisnis No.7, No.2 Alat Analisis: Triangulasi Sample: 50 arsip dan wawancara	Kualitatif Variabel yang diteliti: Kewirausahaan: Alma, Buchari (2009) - Kewirausahaan - Dukungan orangtua Suryana (2003) - Kewirausahaan - Motivasi Nilai-nilai islam: Kadir (2010) - Hukum Bisnis Syariah - Bisnis Syariah dalam Alquran - Pradigma Hukum Bisnis Syariah Ilyas, Yunahar(2007) - Akhlaq islam	<ul style="list-style-type: none"> Kejujuran, kemauan bekerja keras, menepati janji, tertib administrasi, selalu berdo'a saja, membayar zakat dan sedekah, tidak ada pengaruhnya terhadap keberhasilan usaha jika tidak diikuti oleh penerapan nilai-nilai Islami yang lainnya secara bersamaan dan terintegrasi.

Lanjutan Tabel 2.3

2.	<p>Fauzia (2018) <i>Perilaku Pebisnis dan Wirausahawan Muslim dalam Menjalankan Asas Transaksi Syariah</i> Indonesia Industri: Universitas Publisher: Jurnal Akuntansi Multiparadigma, Volume 9, Nomor 1, 38-56 Alat Analisis: Deskriptif Kualitatif Sample 20 narasumber wawancara</p>	<p>Kualitatif</p> <p>Variabel yang diteliti: Wirausaha: Suryana (2001) - motivasi - kewirausahaan - pengembangan usaha Kewirausahaan Syariah: Pradja (2013) - manajemen pemasaran syariah - pendanaan dalam bisnis syariah - strategi bisnis syariah Farid (2017) - manfaat wirausaha - jual beli terlarang - manajemen usaha</p>	<ul style="list-style-type: none"> Sebagian besar narasumber dalam menjalankan bisnis sudah meninggalkan bunga (riba), dan menanamkan kemaslahatan dalam berbisnis dan wirausaha serta memiliki jiwa pemberdayaan masyarakat.
3.	<p>Fauzan (2014) <i>Hubungan Religuitas dan Kewirausahaan</i> Indonesia Publisher: Jurnal Moderesasi, No.10, Vol.2 Alat Analisis: Deskriptif Kualitatif Sample: 87 arsip dokumen</p>	<p>Kualitatif</p> <p>Variabel yang diteliti: Kewirausahaan: Suryana (2001) - motivasi - kewirausahaan - pengembangan usaha Kewirausahaan syariah: Farid (2017) - manfaat wirausaha - jual beli terlarang - manajemen usaha Marzuki (2009) - konsep dasar etika islam</p>	<ul style="list-style-type: none"> Agama mempengaruhi sikap dan perilaku wirausaha melalui penciptaan nilai, menjalankan kegiatan bisnis dengan lebih menekankan pada moral dan etika bisnis,

Sumber: Data Sekunder Penelitian Diolah, Tahun 2019

Berdasarkan referensi jurnal Tabel 2.3 mengenai fokus penelitian penerapan nilai-nilai Islam yang dilakukan oleh anak muda dan mahasiswa yakni bagaimana anak muda dan mahasiswa berwirausaha dan menerapkan nilai-nilai Islam didalamnya. Diantaranya terdapat teori dari jurnal tersebut yang digunakan pada penelitian ini yakni penelitian Rimiya, et al (2016) dengan teori ekonomi Islam, dan alklq Islami, penelitian Fauzia (2018) dengan teori bisnis Islam, dan manajemen Islam, selanjutnya penelitian Fauzan (2014) dengan teori manajemen Islam dan Konsep dasar Islam.

2.1.4 Orangtua dan Wirausaha

1. Edelman, *et al*(2016)

Penelitian yang berjudul *The Impact of Family Support on Young Entrepreneurs Start-up Activities* yang dilakukan oleh Edelman, *et al* (2016). Tujuan penelitian ini adalah mempelajari dukungan sosial pada kecenderungan siswa melakukan kegiatan wirausaha. Penelitian ini memiliki narasumber wawancara dari mahasiswa swasta di Malaysia, dan penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan alat analisis triangulasi, dengan mewawancarai 33 narasumber. Hasil dari penelitian ini adalah bahwa orang tua memainkan peran penting dalam memberikan dukungan dan motivasi yang akan membuat anak-anak mereka menjadi kompeten secara sosial, percaya diri dan bertanggung jawab dalam mewujudkan niat mereka untuk menjadi wirausaha. Selain itu, para mahasiswa mendapatkan bimbingan dan informasi yang tepat dari rekan-rekan mereka dan anggota keluarga untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang memulai bisnis dengan sumber daya yang tepat.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah sama-sama meneliti tentang dukungan orangtua pada mahasiswa yang berwirausaha, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah penelitian ini hanya berfokus pada dukungan orangtua, dan memiliki lokasi penelitian yang berbeda, terakhir jumlah narasumber dalam penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti berbeda.

2. Routgers, et al (2017)

Penelitian yang berjudul *Does Family Support Matter? The Influence of Support Factors on Entrepreneurial Attitudes and Intentions of College* yang dilakukan oleh Routgers, et al (2017). Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui dan menganalisis motivasi mahasiswa untuk berwirausaha di Kota New Jersey, narasumber dari penelitian ini adalah mahasiswa yang bertempat tinggal di New Jersey, dimana penelitian ini menggunakan 54 data arsip dan wawancara narasumber mahasiswa yang berwirausaha yang tinggal di Kota New Jersey, dan teknik analisis data yang digunakan adalah diskriptif kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah anak muda yang berwirausaha dikarenakan termotivasi oleh keinginan mereka untuk memenuhi kebutuhan hidup, yang dimana kebutuhan itu dapat dipenuhi dengan pendapatan yang dihasilkan dari berwirausaha, secara tidak langsung mereka termotivasi oleh kebutuhan akan pendapatan dan seseorang bisa termotivasi oleh keluarganya sendiri dalam berwirausaha dikarenakan sebelumnya terdapat keluarga yang menjadi pengusaha dan juga motivasi berwirausaha akan terbentuk apabila keluarga memberikan pengaruh positif, kemudian pengusaha tersebut berwirausaha karena sudah diberikan usaha tersebut untuk diteruskan .

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif dan sama-sama meneliti wirausahawan muda. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah penelitian ini memfokuskan narasumber yang berada di New Jersey, sedangkan penelitian yang akan diteliti memfokuskan narasumber yang berada di Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta.

3. Periera, et al (2017)

Penelitian yang berjudul *Dukungan Orangtua pada Minat Anak dalam Berwirausaha* oleh Prieria, et al (2017). Penelitian ini memiliki tujuan mengetahui dukungan orangtua terhadap minat mahasiswa dalam berwirausaha. Penelitian ini menggunakan metode wawancara pada 30 mahasiswa di Semarang, dan menggunakan metode analisis triangulasi. Hasil dari penelitian ini adalah orangtua yang berprofesi sebagai wirausaha dan non wirausaha tidak memberikan dukungan terhadap anak mereka yang berwirausaha. Anak dikatakan mendapatkan dukungan apabila orangtua memberikan kepercayaan, perhatian, membimbing anak, mendukung apa yang di minati anak, memberikan bantuan material serta memberikan nasehat.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif dan sama-sama meneliti wirausahawan muda. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah lokasi dilakukanya penelitian, dan penelitian ini hanya meneliti tentang dukungan orangtua, sedangkan penelitian yang akan diteliti lebih kompleks.

Tabel 2.4

Review Jurnal Orangtua dan Mahasiswa Berwirausaha

No.	Peneliti / Judul Penelitian / objek Penelitian	Metode & Alat Analisis / Variabel Penelitian	Hasil
1.	Edelman, et al (2016) <i>The Impact of Family support on Young Entrepreneurs Start-up Activities</i> Russia Industri: Universitas Publisher: Journal of Bussiness Venturing Vol.31, issue.4, 428-448	Kualitatif Variabel yang diteliti: Dukungan Orangtua: Rosenblatt, et al (1988): - dukungan orangtua - kewirausahaan kewirausahaan: Meredith, Geoffrey G, (2000)	<ul style="list-style-type: none"> Orang tua memainkan peran penting dalam memberikan dukungan dan motivasi yang akan membuat anak-anak mereka menjadi kompeten secara sosial, percaya diri dan bertanggung jawab dalam

Lanjutan Tabel 2.4

	Alat Analisis: triangulasi Sample: 33 narasumber	<ul style="list-style-type: none"> - Kewirausahaan - Karakteristik wirausaha Baron (2008) <ul style="list-style-type: none"> - Kewirausahaan Hisrich, <i>et al</i> (2008) <ul style="list-style-type: none"> - Entrepreneurial mind set - Business idea - Business plan - Marketing plan 	mewujudkan niat mereka untuk menjadi wirausaha.
2.	Routgers, <i>et al</i> (2017) <i>Does Family Support Matter? The Influence of Support Factors on Entrepreneurial Attitudes and Intentions of College Students</i> New Jersey Industri: Academy of Entrepreneurship Journal, Vol.23, No.1 Alat Analisis: diskriptif kualitatif Sample: 54 arsip dokumen dan wawancara	Kualitatif Variabel yang diteliti: Kewirausahaan: Meredith, Geoffrey G, (2000) <ul style="list-style-type: none"> - Kewirausahaan - Karakteristik wirausaha Orangtua dan wirausaha: Rosenblatt, <i>et al</i> (1988): <ul style="list-style-type: none"> - dukungan orangtua - kewirausahaan 	<ul style="list-style-type: none"> • Seseorang bisa termotivasi oleh keluarganya sendiri dalam berwirausaha dikarenakan sebelumnya terdapat keluarga yang menjadi pengusaha.
3	Prier, <i>et al</i> (2017) <i>Dukungan Orangtua pada Minat anak dalam Berwirausaha</i> Indonesia Industri: Universitas Publisher: Jurnal Kesejahteraan Keluarga dan Pendidikan, Vol. 4, No. 2 Alat Analisis: triangulasi Sample: 30 narasumber	Kualitatif Variabel yang diteliti: Kewirausahaan: Harmaizar (2006) <ul style="list-style-type: none"> - Kewirausahaan - Potensi berwirausaha Singgih (1990) <ul style="list-style-type: none"> - Kewirausahaan - Motivasi berwirausaha Dukungan orangtua: Sohib (1998) <ul style="list-style-type: none"> - Pola asuh anak Kasmir (2013) <ul style="list-style-type: none"> - dukungan orangtua - karakter wirausaha - hambatan Ayu (2010) <ul style="list-style-type: none"> - Kewirausahaan - Dukungan orangtua Frinces (2011) <ul style="list-style-type: none"> - Proses menjadi wirausaha 	<ul style="list-style-type: none"> • Orangtua yang berprofesi sebagai wirausaha dan non wirausaha memberikan dukungan terhadap anak mereka yang berwirausaha

Sumber: Data Sekunder Penelitian Diolah, Tahun 2019

Berdasarkan referensi jurnal Tabel 2.4 mengenai fokus penelitian dukungan orang tua terhadap anak-anak mereka yang terjun dan menekuni pada dunia wirausaha. Diantaranya terdapat teori dari jurnal tersebut yang digunakan pada penelitian ini yakni penelitian Edelman, *et al* (2016) dengan teori kewirausahaan dan dukungan orangtua, penelitian Routgers, *et al* (2017) dengan teori kewirausahaan dan dukungan orangtua, dan penelitian Prieria, *et al* (2017) dengan teori kewirausahaan, dukungan orangtua, proses berwirausaha.

2.1.5 Hambatan Mahasiswa Berwirausaha

1. Isna, *et al* (2014)

Penelitian yang berjudul *Ketangguhan Mahasiswa yang Berwirausaha: Studi Kasus* dilakukan oleh Isna, *et al* (2014). Penelitian ini difokuskan pada kendala kendala mahasiswa yang berwirausaha, dimana harus melakukan tugas-tugasnya menjadi seorang mahasiswa sekaligus menjadi wirausaha yang mengharuskan memiliki dua fokus kerja. Subjek penelitian ini adalah wawancara 7 narasumber mahasiswa S1 di Universitas Diponegoro yang merintis usahanya ketika masih muda yang dilakukannya dapat bertahan dan berkembang. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah wawancara. Hasil dari penelitian ini menemukan bahwa adanya beberapa kendala dalam peran mahasiswa sekaligus wirausaha ialah keterbatasan modal yang dimiliki, keterbatasan pengetahuan tentang berwirausaha dan strategi wirausaha serta jadwal yang bentrok antara kuliah dan kegiatan berwirausaha, mengerjakan tugas dengan berwirausaha, membolos kuliah serta kelulusan yang mundur. Dibandingkan dengan bekerja, ketidakmampuan dalam mengatur waktu dengan baik dapat meningkatkan

prokrastinasi akademik (penundaan menyelesaikan tugas-tugas akademik) pada mahasiswa apabila dilakukan secara sengaja.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang di lakukan adalah sama sama menggunakan mahasiswa sebagai objek utama narasumber penelitian, mengidentifikasi motivasi dan manajemen waktu mahasiswa yang berwirausaha dan menggunakan metode kualitatif (wawancara). Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang di lakukan adalah fokus penelitian yang terlalu kompleks dimana penelitian ini mengidentifikasikan motivasi, manajemen waktu, manajemen keuangan dan prestasi kerja , sedangkan penelitian yang akan dilakukan berfokus pada motivasi hambatan dan dukungan orangtua.

2. Prasetya, et al (2018)

Penelitian yang berjudul *Identifikasi Hambatan Kewirausahaan pada Wirausahawan Muda: Studi kasus* oleh Prasetya, et al (2018). Memiliki tujuan mengidentifikasi hambatan-hambatan pada mahasiswa yang berwirausaha. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan mewawancara 4 orang mahasiswa yang menempuh pendidikan di Universitas Telkom, dan menggunakan alat analisis triangulasi. Hasil dari penelitian ini adalah hambatan berwirausaha yang dialami oleh mahasiswa adalah kurangnya informasi karier dan peluang bisnis kedepanya, kurangnya kesadaran mengenai konsep bisnis, kurangnya adopsi tentang pengetahuan mahasiswa terhadap wirausaha sehingga terdapat masalah-masalah yang dihadapi dalam melakukan distribusi, dan produksi karena minimnya pengalaman yang didapatkan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah sama-sama menggunakan teknik wawancara untuk mendapatkan informasi dari narasumber. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah penelitian ini berfokus pada hambatan mahasiswa yang melakukan kegiatan wirausaha, sedangkan penelitian yang akan diteliti berfokus pada motivasi, pengembangan usaha, hambatan, prestasi akademik dan dukungan orangtua terhadap mahasiswa yang berwirausaha.

3. Alfiyanti, et al (2013)

Penelitian yang berjudul *Entrepreneurial Motivation dan Persepsi Terhadap Hambatan Pertumbuhan Usaha Mikro dan Kecil* oleh Alfiyanti, et al (2013). Penelitian ini memiliki tujuan untuk mendeskripsikan analisa Entrepreneurial Motivation dan hambatan dalam pertumbuhan usaha mikro dan kecil pada sektor formal di Jawa Timur, dengan memakai metode deskriptif kualitatif dengan pengumpulan data dengan menyebarkan 141 kuisisioner pada usaha mikro dan kecil di Jawa Timur. Hasil penelitian ini adalah Hambatan terbesar yang dialami oleh para pengusaha berasal dari kompetisi yang merupakan bagian dari hambatan lingkungan eksternal. Hal yang mendasari dari hambatan sektor kompetisi ini adalah banyaknya kompetitor atau pesaing dengan kekuatan yang lebih besar. Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa kesulitan dalam hal ketersediaan dan biaya dari listrik dan air serta ketiadaan pengalaman yang relevan untuk berbisnis secara umum tidaklah terlalu menghambat para pengusaha untuk berwirausaha.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah sama-sama menggunakan metode kualitatif, mengkaji tentang hambatan berwirausaha

dan menggunakan mahasiswa sebagai narasumber penelitian. sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah penelitian ini berlokasi di Jawa Timur, sedangkan penelitian yang akan diteliti berlokasi di Yogyakarta, serta jumlah narasumber yang berbeda dengan penelitian yang akan diteliti.

Tabel 2.5
Review Jurnal Hambatan Mahasiswa Berwirausaha

No.	Peneliti / Judul Penelitian / objek Penelitian	Metode & Alat Analisis / Variabel Penelitian	Hasil
1.	Isna, <i>et al.</i> (2014) <i>Ketangguhan Mahasiswa yang Berwirausaha: Studi Kasus</i> Indonesia Industri : Universitas Publisher : Jurnal Psikologi Vol.13 No.2 Alat Analisis : Triangulasi Sample : 7 narasumber	Kualitatif Variabel yang diteliti Kewirausahaan: Suhardi (2011) - Kewirausahaan Rusdiana (2014) - kewirausahaan - karakteristik wirausaha - pengembangan usaha - keberhasilan usaha - pengawasan wirausaha Hambatan: Alma (2007) - Kewirausahaan - Pengembangan Usaha - Hambatan	<ul style="list-style-type: none"> Jadwal yang bentrok antara kuliah dan kegiatan berwirausaha , Mengerjakan tugas dengan berwirausaha, Membolos kuliah serta kelulusan yang mundur.
2.	Prasetya, <i>et al</i> (2018) <i>Identifikasi Hambatan Kewirausahaan pada Wirausahawan Muda: studi kasus</i> Indonesia Industri : Universitas Publisher : e-Proceeding of Management Vol.5, No.1 Alat Analisis : Triangulasi 4 narasumber	Kualitatif Variabel yang diteliti: Orangtua dan wirausaha: Alma, B (2010) - Kewirausahaan - Motivasi - Dukungan orangtua Singgih (1990) - Pengaruh Keluarga Wirausaha: Suryana (2001) - motivasi - kewirausahaan - pengembangan usaha Hambatan : Riani (2005) - Kewirausahaan - Hambatan - Dukungan orangtua - Karakter wirausaha Hendro (2011)	<ul style="list-style-type: none"> Mahasiswa menghadapi hambatan kurangnya informasi peluang bisnis dan implementasi terhadap wirausaha karena minimnya pengalaman didunia wirausaha.

Lanjutan Tabel 2.5

		- kewirausahaan - karakteristik wirausaha - Dukungan orangtua	
3	Alfiyanti, <i>et al</i> (2013) <i>Entrepreneurial Motivation dan Persepsi Terhadap Hambatan Pertumbuhan Usaha Mikro dan Kecil Indonesia</i> Publisher: Jurnal Agora, No.1 Vol.2 Alat analisis: deskripsi kualitatif Sample: 141 arsip	Kualitatif Variabel yang diteliti: Kewirausahaan dan Hambatan: Kasmir (2011) - Kewirausahaan - Hambatan - Dukungan orangtua - Karakter wirausaha Hendro (2011) - kewirausahaan - karakteristik wirausaha - Dukungan orangtua	<ul style="list-style-type: none"> • Kompetisi yang merupakan bagian dari hambatan lingkungan eksternal. Hal yang mendasari dari hambatan sektor kompetisi ini adalah banyaknya kompetitor atau pesaing dengan kekuatan yang lebih besar

Sumber: Data Sekunder Penelitian Diolah, Tahun 2019

Berdasarkan referensi jurnal Tabel 2.5 mengenai fokus penelitian hambatan mahasiswi dalam melakukan kegiatan wirausaha, akademik atau bahkan hambatan dalam berperan ganda. Diantaranya terdapat teori dari jurnal tersebut yang digunakan pada penelitian ini yakni penelitian Isna, *et al* (2014) dengan teori kewirausahaan, dan hambatan dalam berwirausaha, penelitian Prasetya, *et al* (2018) dengan teori kewirausahaan dan hambatan dalam berwirausaha, dan penelitian Alfianti, *et al* (2013) dengan teori kewirausahaan dan hambatan berwirausaha.

2.1.6 Prestasi Akademik Mahasiswi Wirausaha

1. Istiqlalillah, *et al* (2017)

Penelitian yang berjudul *Motivasi Berwirausaha, Manajemen Waktu, Manajemen Keuangan, dan Prestasi Akademik Pada Mahasiswa Wirausaha* yang dilakukan oleh Urfillah, *et al* (2017) memiliki tujuan menganalisis pengaruh karakteristik mahasiswa, karakteristik keluarga, karakteristik usaha, motivasi berwirausaha, manajemen waktu, dan manajemen keuangan terhadap pertumbuhan

usaha dan prestasi akademik mahasiswa wirausaha. Penelitian ini melibatkan 50 orang mahasiswa yang telah menjalankan usaha (pertanian atau nonpertanian) minimal selama tiga bulan.

Pada penelitian ini memiliki kesimpulan bahwa prestasi akademik yang dimiliki oleh mahasiswa yang berwirausaha cenderung rendah dan kurang dari rata-rata minimal IPK yakni 2.88, akan tetapi terdapat sedikit mahasiswa yang memiliki IPK lebih dari 3.1. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah sama sama menggunakan narasumber mahasiswa yang berwirausaha dan perbedaannya adalah focus usaha narasumber pada penelitian ini berbeda dengan focus usaha narasumber yang akan diteliti.

2. Antyanadea, et al (2020)

Penelitian yang berjudul *Motivasi Berprestasi, Status Sosial Orangtua Mahasiswa Berwirausaha* oleh Antyanadea, et al (2020) memiliki tujuan untuk menganalisis secara langsung prestasi akademik yang didapatkan mahasiswa yang memiliki orangtua dengan status sosial yang tinggi. Dimana pada penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dan mengambil data temuan dari wawancara dan kuisisioner yang dilakukan pada 30 Mahasiswa Universitas Islam Malang.

Hasil penelitian ini memaparkan bahwa prestasi akademik yang dimiliki oleh mahasiswa berwirausaha dengan memiliki orangtua dengan status sosial yang tinggi cenderung tidak memiliki IPK yang tinggi. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah menggunakan narasumber utama mahasiswa berwirausaha dan meneliti tentang prestasi akademik mahasiswa berwirausaha,

perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah tempat dan universitas yang berbeda,

3. Yuhendri (2014)

Penelitian yang berjudul *Kebutuhan Prestasi dan Minat Berwirausaha* oleh Yuhendri (2014) penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui prestasi pada mahasiswa yang memiliki minat berwirausaha. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan mewawancarai 33 narasumber mahasiswa Universitas Negeri Padang. Hasil dari penelitian ini memaparkan bahwasanya mahasiswa yang berwirausaha cenderung memiliki IPK yang rendah dan memiliki rasa kebutuhan prestasi yang minim, dan terdapat temuan bahwa pada mahasiswa yang memiliki orangtua yang berprofesi sebagai wirauaha cenderung memiliki IPK tinggi dikarenakan sangat terbantu dalam melakukan kegiatan wirauaha sehingga memiliki kesadaran akan kebutuhan prestasi.

Persamaan temuan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah sama sama menggunakan mahasiswa sebagai narasumber utama penelitian dan meneliti kaitanya tentang prestasi, selanjutnya perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah penelitian ini hanya berfokus pada prestasi dan minat wirausaha saja.

Tabel 2.6
Review Jurnal Prestasi Akademik Mahasiswi Wirausaha

No.	Peneliti / Judul Penelitian / objek Penelitian	Metode & Alat Analisis / Variabel Penelitian	Hasil
1.	Istiqlallah, <i>et al</i> (2017) <i>Motivasi Berwirausaha, Manajemen Waktu, Manajemen Keuangan, dan Prestasi Akademik Pada Mahasiswa Wirausaha</i>	Kualitatif Variabel yang diteliti Prestasi: Griessman (1994) - Faktor-faktor seseorang	Prestasi akademik yang dimiliki oleh mahasiswa yang berwirausaha cenderung rendah dan kurang dari rata-rata

Lanjutan Tabel 2.6

	Industri : Universitas Publisher : Jurnal Psikologi Vol.13 No.2 Alat Analisis : Triangulasi Sample : 7 narasumber	memiliki prestasi	minimal IPK yakni 2.88, akan tetapi terdapat sedikit mahasiswa yang memiliki IPK lebih dari 3.1.
2.	Antyanadea, <i>et al</i> (2020) <i>Motivasi Berprestasi, Status Sosial Orangtua Mahasiswa Berwirausaha</i> Indonesia Industri : Universitas Publisher : e-Proceeding of Management Vol.5, No.1 Alat Analisis : Triangulasi 4 narasumber	Kualitatif Variabel yang diteliti: Orangtua dan wirausaha: Kewirausahaan - Motivasi - Dukungan orangtua Singgih (1990) - Pengaruh Keluarga Wirausaha: Suryana (2001) - motivasi - kewirausahaan - pengembangan usaha Prestasi: Sukadji (2006) Faktor-faktor berprestasi	prestasi akademik yang dimiliki oleh mahasiswa berwirausaha dengan memiliki orangtua dengan status sosial yang tinggi cenderung tidak memiliki IPK yang tinggi.
3	Yuhendri (2014) <i>Kebutuhan Prestasi dan Minat Berwirausaha</i> Indonesia Publisher: Jurnal Agora, No.1 Vol.2 Alat analisis: deskripsi kualitatif Sample: 141 arsip	Kualitatif Variabel yang diteliti: Kewirausahaan dan Hambatan: Buhari (2007) - Formula meraih prestasi Hendro (2011) - kewirausahaan - karakteristik wirausaha - Dukungan orangtua	Mahasiswa yang berwirausaha cenderung memiliki IPK yang rendah dan memiliki rasa kebutuhan prestasi yang minim, dan terdapat temuan bahwa pada mahasiswa yang memiliki orangtua yang berprofesi sebagai wirauaha cenderung memiliki IPK tinggi dikarenakan sangat terbantu dalam melakukan kegiatan wirauaha sehingga memiliki kesadaran akan kebutuhan prestasi.

Sumber: Data Sekunder Penelitian Diolah, Tahun 2019

Berdasarkan referensi jurnal Tabel 2.6 mengenai fokus penelitian hambatan mahasiswi dalam melakukan kegiatan wirausaha, akademik atau bahkan hambatan dalam berperan ganda. Diantaranya terdapat teori dari jurnal tersebut yang digunakan pada penelitian ini yakni penelitian Istiqlallah, *et al* (2017) dengan prestasi, penelitian Antyanadea, *et al* (2020) dengan teori prestasi, kewirausahaan

dan hambatan dalam berwirausaha, dan penelitian Yuhendri (2014) dengan prestasi, teori kewirausahaan dan hambatan berwirausaha.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan sejumlah penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan untuk melakukan penelitian yang akan dilakukan. Terdapat beberapa persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti selanjutnya, salah satunya adalah penelitian tentang motivasi mahasiswa yang berwirausaha. berikut teori yang digunakan pada penelitian terdahulu:

Tabel 2.7
Rangkuman Teori Motivasi

No	Jurnal	Teori	Indikator
1	Marinic, <i>et al</i> (2014)	Mashlow, Abraham H (1994)	<ul style="list-style-type: none"> • Motivasi kebutuhan • Definisi motivasi
		Adam (1983)	<ul style="list-style-type: none"> • Teori Keadilan
2	Irawati, Rina. (2017)	Robbins (2003)	<ul style="list-style-type: none"> • Motivasi isi • Motivasi proses • Teori kebutuhan • Teori keadilan
3	Rahmawati, Desi(2012)	Aldefer (2004)	<ul style="list-style-type: none"> • Teori Motivasi ERG
		Suryana (2001)	<ul style="list-style-type: none"> • Teori Motivasi ERG • Teori Motivasi Berprestasi • kewirausahaan • pengembangan usaha • hambatan
4	Salkever, <i>et al</i> (2016)	McClelland (1961)	<ul style="list-style-type: none"> • Teori Motivasi Berprestasi
		Vroom (1964)	<ul style="list-style-type: none"> • Teori Motivasi Harapan
5	Stevanovic, <i>et al</i> (2010)	McClelland (1961)	<ul style="list-style-type: none"> • Teori Motivasi Berprestasi
6	Nguyen, Cuong (2018)	Herzberg (1966)	<ul style="list-style-type: none"> • Teori Dua Faktor
		Ivancevich, <i>et al</i> (2005)	<ul style="list-style-type: none"> • Teori proses • Teori isi

Sumber: Data Sekunder Penelitian Diolah, Tahun 2019

Pada penelitian kualitatif, peneliti menggunakan semua teori motivasi yang digunakan pada penelitian terdahulu untuk memaksimalkan data yang akan dihasilkan. Terdapat 6 teori motivasi pada penelitian terdahulu yang akan dilakukan pada penelitian selanjutnya yakni teori motivasi kebutuhan Mashlow (1994), teori

motivasi keadilan Adam (1983), teori motivasi harapan Vroom (1964), dan teori motivasi dua faktor Herzberg (1966).

Dalam penelitian ini penulis menggunakan sejumlah penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan untuk melakukan penelitian yang akan dilakukan. Terdapat beberapa persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti selanjutnya, salah satunya adalah penelitian tentang pengembangan usaha mahasiswa yang berwirausaha. Berikut teori yang digunakan pada penelitian terdahulu:

Tabel 2.8
Rangkuman Teori Pengembangan Usaha

No	Jurnal	Teori	Indikator
1	Rosyadi, Imron (2013)	Rianse, Usman (2011)	<ul style="list-style-type: none"> • Kewirausahaan • pengembangan usaha
		Suryana (2001)	<ul style="list-style-type: none"> • Kewirausahaan • pengembangan usaha • hambatan
2	Isna, <i>et al</i> (2014)	Alma (2007)	<ul style="list-style-type: none"> • Kewirausahaan • Pengembangan Usaha
3	Murphy, <i>et al</i> (2016)	Hisrich, <i>et al</i> (2008)	<ul style="list-style-type: none"> • Business idea • Business plan • Marketing plan
4	Suryati, <i>et al</i> (2018)	Rusdiana (2014)	<ul style="list-style-type: none"> • Kewirausahaan • pengembangan usaha • keberhasilan usaha • rancangan wirausaha

Sumber: Data Sekunder Penelitian Diolah, Tahun 2019

Pada penelitian kualitatif, peneliti menggunakan semua teori pengembangan usaha yang digunakan pada penelitian terdahulu untuk memaksimalkan data yang akan diperoleh. Terdapat 6 teori pengembangan usaha pada penelitian terdahulu yang akan digunakan pada penelitian selanjutnya, diantaranya teori pengembangan Rusdiana (2014), teori pengembangan Rianse,

Usman (2011), teori pengembangan Hisrich, *et al* (2008), teori pengembangan Suryana (2001), teori pengembangan Alma (2007)

Dalam penelitian ini penulis menggunakan sejumlah penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan untuk melakukan penelitian yang akan dilakukan. Terdapat beberapa persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti selanjutnya, salah satunya adalah penelitian tentang penerapan nilai-nilai Islam mahasiswa yang berwirausaha. Berikut teori yang digunakan pada penelitian terdahulu:

Tabel 2.9
Rangkuman Teori Nilai-Nilai Islam

No	Jurnal	Teori	Indikator
1	Rimiyati, <i>et al</i> (2016)	Kadir (2010)	<ul style="list-style-type: none"> • Bisnis Syariah • Pengembangan bisnis Islam • Promosi bisnis Islam
2	Fauzia (2018)	Pradja (2013)	<ul style="list-style-type: none"> • Manajemen Pemasaran Syariah • Pendanaan dalam bisnis Syariah • Strategi bisnis Syariah
		Ilyas, Yunahar (2007)	<ul style="list-style-type: none"> • Akhlaq Islam
3	Fauzan (2014)	Farid (2007)	<ul style="list-style-type: none"> • Jual beli terlarang • Manajemen usaha
		Marzuki (2009)	<ul style="list-style-type: none"> • Konsep dasar Islam

Sumber: Data Sekunder Penelitian Diolah, Tahun 2019

Pada penelitian kualitatif, peneliti menggunakan semua teori nilai-nilai Islam yang digunakan pada penelitian terdahulu untuk memaksimalkan data yang akan diperoleh. Terdapat 5 teori penerapan nilai-nilai Islam pada penelitian terdahulu yang akan digunakan pada penelitian selanjutnya, diantaranya teori nilai-nilai Islam dari segi akad jual beli Farid (2007) dan Ilyas, Yunahar (2007), promosi Kadir (2010) dan Pradja (2013), nilai penerapan pada diri sendiri Marzuki (2009)

Dalam penelitian ini penulis menggunakan sejumlah penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan untuk melakukan penelitian yang akan dilakukan. Terdapat beberapa persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti selanjutnya, salah satunya adalah penelitian tentang hambatan mahasiswa yang berwirausaha. berikut teori yang digunakan pada penelitian terdahulu:

Tabel 2.10
Rangkuman Teori Hambatan Mahasiswa yang Berwirausaha

No	Jurnal	Teori	Indikator
1	Isna, <i>et al</i> (2014)	Alma (2007)	<ul style="list-style-type: none"> • Kewirausahaan • Pengembangan Usaha • Hambatan
2	Prasetya, <i>et al</i> (2018)	Riani (2005)	<ul style="list-style-type: none"> • Kewirausahaan • Hambatan • Dukungan orangtua • Karakter wirausaha
3	Alfiyanti, <i>et al</i> (2014)	Hendro (2011)	<ul style="list-style-type: none"> • Kewirausahaan • karakteristik wirausaha • Dukungan orangtua

Sumber: Data Sekunder Penelitian Diolah, Tahun 2019

Pada penelitian kualitatif, peneliti menggunakan semua teori nilai-nilai Islam yang digunakan pada penelitian terdahulu untuk memaksimalkan data yang akan diperoleh. Terdapat 3 teori hambatan mahasiswa berwirausaha pada penelitian terdahulu yang akan digunakan pada penelitian selanjutnya, diantaranya teori hambatan berwirausaha, hambatan berwirausaha dan kuliah Riani (2005) dan Alma (2007), hambatan prospek wirausaha dengan dukungan orangtua Hendro (2011).

Tabel 2.9
Rangkuman Teori Prestasi Mahasiswa Wirausaha

No	Jurnal	Teori	Indikator
1	Istiqlalliah, <i>et al</i> (2017)	Griessman (1994)	<ul style="list-style-type: none"> • Faktor-faktor seseorang memiliki prestasi
2	Antyanadea, <i>et al</i> (2020)	Sukadji (2006)	<ul style="list-style-type: none"> • Faktor-faktor berprestasi
3	Yuhendri (2014)	Buhari (2007)	<ul style="list-style-type: none"> • Formula meraih prestasi

Sumber: Data Sekunder Penelitian Diolah, Tahun 2019

Dalam penelitian ini penulis menggunakan sejumlah penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan untuk melakukan penelitian yang akan dilakukan. Terdapat beberapa persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti selanjutnya, salah satunya adalah penelitian tentang dukungan orangtua mahasiswa yang berwirausaha. berikut teori yang digunakan pada penelitian terdahulu:

Tabel 2.11
Rangkuman Teori Dukungan Orangtua

No.	Jurnal	Teori	Indikator
1	Edelman, <i>et al</i> (2016)	Rosenblatt, <i>et al</i> (1988)	- Dukungan Orangtua - Kewirausahaan
2	Priera, <i>et al</i> (2017)	Sochib, M (1998)	- Pola asuh anak
		Ayu (2010)	- Dukungan orangtua
		Alma (2009)	- Kewirausahaan - Dukungan orangtua
		Kasmir (2013)	- Dukungan orangtua - Karakter wirausaha
		Frinces (2011)	- Proses berwirausaha
3	Prasetya, <i>et al</i> (2018)	Singgih (1990)	- Pengaruh Lingkungan

Sumber: Data Sekunder Penelitian Diolah, Tahun 2019

Pada penelitian kualitatif, peneliti menggunakan semua teori dukungan orang tua yang digunakan pada penelitian terdahulu untuk memaksimalkan data yang akan diperoleh. Terdapat 7 teori dukungan orangtua mahasiswa berwirausaha pada penelitian terdahulu yang akan digunakan pada penelitian selanjutnya, diantaranya teori dukungan orangtua Rosenblatt, *et al* (1988), Ayu (2010), Kasmir (2013), Alma (2009), proses berwirausaha Frinces (2011), pengaruh lingkungan Singgih (1990) dan yang terakhir pola asuh anak Sochib (1998).

2.2. Landasan Teori

2.2.1 Manajemen Sumberdaya Manusia

Manajemen Sumber daya Manusia adalah strategi dalam menerapkan fungsi-fungsi manajemen. Sofyandi (2006) yaitu *planning, organizing, leading and*

controlling. Dalam setiap aktivitas atau fungsi operasional sumberdaya manusia mulai dari proses penarikan, seleksi, pelatihan dan pengembangan, penempatan yang meliputi promosi, demosi dan transfer, penilaian kinerja, pemberian kompensasi, hubungan industrial, hingga pemutusan hubungan kerja yang ditunjukkan bagi peningkatan kontribusi produktif dari sumberdaya manusia organisasi terhadap pencapaian tujuan organisasi secara lebih efektif dan efisien.

Kasmir (2016) mendefinisikan manajemen sumber daya manusia sebagai proses pengelolaan manusia, melalui perencanaan, rekrutmen, seleksi, pelatihan, pengembangan, pemberian kompensasi, karier, keselamatan dan kesehatan serta menjaga hubungan industrial sampai pemutusan hubungan kerja guna mencapai tujuan perusahaan dan meningkatkan stakeholder.

Handoko (1993) mendefinisikan manajemen sumber daya manusia adalah suatu proses penarikan, seleksi, pengembangan, pemeliharaan, dan penggunaan sumberdaya manusia untuk mencapai tujuan-tujuan individu maupun organisasi. Masing masing proses memiliki peranan masing-masing untuk mendapatkan dan mengembangkan sumber daya manusia secara optimal sehingga dapat bersaing melalui daya fisik dan daya pikir yang dimiliki masing-masing individu.

Manajemen SumberdayaManusia mengupayakan kualitas kinerja karyawan yang baik, keunggulan kompetitif dimana menciptakan individu yang dapat bersaing dan akan berdampak pula pada kualitas organisasi dan kelompok kerja. Oleh sebab itu sangat penting memberdayakan sumber daya manusia untuk dapat mencapai tujuan, visi dan misi organisasi dan kelompok kerja.

2.2.2 Fungsi Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen Sumber Daya Manusia sangat penting dan dibutuhkan untuk mengelola individu dan organisasi dalam suatu instansi atau perusahaan. Maka dari itu Manajemen Sumber Daya Manusia memiliki fungsi yang dipaparkan oleh Hasibuan (2006):

1. Perencanaan adalah fungsi dalam merencanakan tenaga kerja secara efektif dan efisien dalam mewujudkan tujuan perusahaan.
2. Pengorganisasian adalah bentuk dalam mengatur, menetapkan pembagian kerja, wewenang, dan kordinasi dalam bagan organisasi.
3. Pengarahan adalah kegiatan mengarahkan seluruh karyawan agar efektif dan efisien.
4. Mengendalikan seluruh karyawan agar patuh terhadap peraturan.
5. Pengadaan proses penarikan, seleksi, penempatan, orientasi, dan induksi untuk mendapatkan karyawan yang dibutuhkan perusahaan.
6. Pengembangan peningkatan kemampuan teknik karyawan.
7. Kompensasi memberikan upah/ gaji kepada karyawan.
8. Pengintegrasian kegiatan pemersatu kepentingan perusahaan dan kebutuhan karyawan.
9. Memelihara serta meningkatkan kondisi fisik , mental dan loyalitas karyawan.
10. Kedisiplinan untuk terus melakukan dan menaati peraturan di perusahaan.
11. Pemberhentian putusannya ikatan kerja karyawan dengan perusahaan.

Fungsi-fungsi yang dimiliki manajemen sumber daya manusia dasarnya saling berhubungan satu sama lain. Fungsi-fungsi ini senantiasa digunakan untuk kepentingan dua belah pihak yakni karyawan dan perusahaan, dan berdampak baik untuk keduanya, dengan ini perusahaan akan mencapai tujuannya secara efektif dan efisien.

2.2.3 Pendekatan Manajemen Sumber Daya Manusia

Dalam mencapai tujuan praktek-praktek manajemen sumber daya manusia untuk menciptakan kemampuan dan keahlian diri dari karyawan diperlukan kualitas dari karakteristik karyawan itu sendiri agar mampu bersaing dan menerima

tantangan di masa sekarang atau di masa yang akan datang, dan dapat dilakukan dengan pendekatan mekanis, paternalis dan sistem sosial. Pendekatan manajemen sumber daya manusia menurut Hasibuan (2011) adalah sebagai berikut:

1. Pendekatan Mekanis

Mekanisasi (*otomatisasi*) yakni mengganti peranan tenaga kerja manusia dengan tenaga kerja manusia dengan tenaga mesin untuk melakukan pekerjaan. Penggantian ini didasarkan kepada pertimbangan ekonomis, kemanusiaan, efektivitas dan kemampuan yang lebih besar dan lebih baik. Keuntungan dari pendekatan ini ialah pekerja semakin terampil dan efektivitas semakin meningkat besar. Kelemahannya, pekerjaan akan menjadi membosankan bagi para pekerja, mematikan kreativitas dan kebanggaan mereka dalam bekerja semakin berkurang.

2. Pendekatan Paternalis

Pada pendekatan paternalis yakni dimana manajer mengarahkan bawahannya bertindak seperti bapak terhadap anak-anaknya. Para bawahan diperlakukan dengan baik, fasilitas-fasilitas diberikan, bawahan dianggap sebagai anak-anaknya. Pendekatan ini mengakibatkan karyawan menjadi manja, malas, hingga produktivitas kerjanya menurun. Akhirnya laba berkurang bahkan organisasi bisa rugi dan kelangsungan hidupnya terancam.

3. Pendekatan Sistem Sosial

Pendekatan sistem sosial ini memandang bahwa organisasi atau organisasi adalah suatu sistem yang kompleks yang beroperasi dalam lingkungan yang kompleks yang bisa disebut sebagai sistem yang ada diluar. Pendekatan sistem sosial ini mengutamakan kepada hubungan harmonis, interaksi yang baik, saling menghargai, saling membutuhkan dan saling mengisi sehingga terdapat suatu total sistem yang baik.

Dapat disimpulkan bahwa pendekatan Sumberdaya Manusia terbagi menjadi tiga yakni pendekatan mekanis yaitu peran manusia diganti oleh tenaga mekanik. Pendekatan paternalis yakni manajer bertindak mengayomi karyawannya dengan baik. Dan pendekatan sistem sosial yaitu pendekatan dengan saling menghargai, dimana sangat dibutuhkan agar perusahaan dapat menemukan, membentuk dan mendapatkan sumberdaya manusia yang diinginkan dan yang menjadi kebutuhan perusahaan. Dimana dalam pembentukan tersebut melibatkan para senior yang berada di perusahaan untuk mementoring karyawan tersebut.

2.2.4 Motivasi

2.2.4.1 Pengertian Motivasi

Manusia mempunyai keinginan dan kebutuhan jarang mencapai keadaan puas sepenuhnya kecuali untuk waktu yang singkat. Apabila keinginan yang satu telah terpenuhi, keinginan lainnya pun muncul menggantikan tempat keinginan pertama. Jika keinginan ini telah terpenuhi maka akan ada keinginan lain yang harus terpenuhi juga, dan seterusnya. Keinginan yang sebenarnya lebih banyak merupakan kebutuhan orang itu sendiri. Keinginan dan dorongan dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal yang ada di sekeliling. Dorongan tersebut yang membuat seseorang tergerak untuk mencapai keinginan dan kebutuhannya.

Handoko (2012) mendefinisikan bahwa motivasi adalah keadaan pribadi seseorang yang mendorong keinginan individu yang membangkitkan dan menggairahkan dalam melakukan kegiatan tertentu guna mencapai tujuan, keinginan, impian yang sudah berada pada alam bawah sadar yang dilakukan dengan usaha, kemauan dan tekak yang kuat dan dilakukan secara sadar.

Maslow (1994) mendefinisikan motivasi sebagai seseorang akan melakukan sesuatu kegiatan dengan memiliki antusiasme untuk mendapatkan sesuatu keinginan yang didorong oleh kebutuhan yang harus terpenuhi. Keinginan yang sebenarnya lebih mengacu pada kebutuhan orang itu sendiri. Dimana motivasi itu sendiri merupakan bagian dari kepentingan tujuan, keinginan atau kebutuhan manusiawi.

Hasibuan (2011) mendefinisikan motivasi sebagai berikut motivasi terdorong oleh adanya suatu perangsang keinginan, daya gerak atau daya tarik dan

kemauan bekerja yang dimiliki oleh masing-masing individu, dimana setiap motif dan keinginan tersebut mempunyai tujuan tertentu yang merangsang dan ingin dicapai yakni meliputi rasa ingin dicintai, penghargaan, harga diri seperti menunjukkan diri.

2.2.4.2 Teori Motivasi

Teori motivasi pada umumnya adalah dorongan yang membuat seseorang melakukan *action* atau aksi untuk mendapatkan apa yang diinginkan atau yang dibutuhkan dengan upaya-upaya yang sedemikian rupa. Banyak teori-teori motivasi yang dikembangkan, teori motivasi dikembangkan oleh para teoritikus dengan berbagai penekanan. Robbins (2003) Mengemukakan teori motivasi dikelompokkan menjadi dua sudut pandang yakni teori motivasi Isi (*Content Theory*) yakni teori motivasi yang mendorong setiap individu melakukan suatu kegiatan yang didorong oleh faktor dalam diri atau keinginan dalam diri. Teori Isiyang terdiri dari teori Hierarki Kebutuhan (*Maslow's Need Hierachy Theory*), Teori ERG (*Aldefefer's ERG Theory*), Teori dua faktor dan yang terakhir Teori Berprestasi Clelland. Selanjutnya Teori Proses (*Process Theory*) yakni teori yang mendorong seseorang melakukan suatu kegiatan dimana dorongan tersebut lahir dari pihak luar yang memacu dan melahirkan sebuah motivasi. Teori proses yang digunakan terdiri dari Teori Pengharapan Victor Vroom (*Expectancy Teori*), Teori Keadilan (*Equity Theory*). Berikut uraian teori motivasi Kebutuhan Maslow (1994 dalam Robbins, 2003) :

1. Kebutuhan Psikologis (*Physiological Needs*)

Kebutuhan psikologis adalah kebutuhan mendasar yang harus dipenuhi untuk mempertahankan hidupnya. Kebutuhan fisiologis adalah potensi

untuk memenuhi kebutuhan diatas segalanya dimana kebutuhan tersebut layaknya nyawa yang harus rerpenuhi seperti kebutuhan atas rasa lapar, haus, pakaian, perumahan, kebutuhan jasmani dan cinta.

2. Kebutuhan rasa Aman (*Safety/Security Needs*)

Ketika kebutuhan psikologis terpenuhi maka muncul kebutuhan rasa aman yang didasari oleh kecemasan atas dasar penyakit , takut diejek, direndahkan, kerugian fisik dan emosional. Kebutuhan ini membuat seseorang menjadi seperti anak kecil yang dilanda rasa tidak aman atas suatu keadaan.

3. Kebutuhan Kasih Sayang (*Social Needs*)

Setelah itu muncul kebutuhan kasih atau cinta yakni kebutuhan ingin di anggap ada, diperhatikan,dan dimanusiakan di suatu lingkungan atau komunitas. Kebutuhan ini didasari atas cinta yakni memberi dan menerima cinta pada masing masing individu.

4. Kebutuhan akan Penghargaan (*Esteem Needs*)

Kebutuhan ini muncul dikarenakan ego masing masing individu untuk mendapatkan prestasi atau penghargaan, seperti kebutuhan perasaan, kekayaan, kompetensi, kemandirian, status ketenaran dan pengakuan.

5. Kebutuhan Aktualisasi diri(*Self actualization Needs*)

Kebutuhan ini didasari oleh hasrat untuk menjadi diri sendiri yang meliputi kemampuan dan kemauan diri mencakup pertumbuhan, mencapai potensialnya, dan pemenuhan diri untuk mencapai sesuatu hal yang diinginkan yang sudah menjadi ambisinya.

Selanjutnya terdapat teori motivasi ERG yang didalamnya memuat (eksistensi, ketergantungan dan pertumbuhan), teori ini meyakini bahwa ini adaah revisi dari teori motivasi yang dikemukakan oleh Maslow Teori motivasi ERG Alderfer (2004) dalam teorinya memaparkan bahwa *it is revision of Maslow's theory of needs hierarchy using empirical reseach, wich is mechanized at three levels of core human needs (existence, relatedness and growth), conducted in research with questionnaires, emphasizing that if higher needs ar not met, then humans will return to the flexible motion of meeting needs from time to time from situation to situation.*

Teori motivasi ERG Alderfer (2004) dalam teorinya memaparkan bahwa Ini merupakan revisi dari teori hierarki kebutuhan Maslow dengan menggunakan penelitian empiris, yang menekankan pada tiga tingkatan kebutuhan inti manusia (eksistensi, ketergantungan dan pertumbuhan) yang dilakukan pada penelitian kuisisioner, yang menekankan bahwa jika kebutuhan yang lebih tinggi tidak terpenuhi maka manusia akan kembali pada gerak fleksibel dari pemenuhan kebutuhan dari waktu ke waktu dari situasi ke situasi.

Teori Motivasi ERG (*existence, relatedness and growth*) oleh Alderfer (1969 dalam Suryana, 2001) dikelompokan menjadi tiga:

1. Kebutuhan akan eksistensi

Menyangkut pada keperluan material yang harus ada untuk mempertahankan kebutuhan hidup

2. Ketergantungan (*relatedness*)

Kebutuhan untuk mempertahankan hubungan intrapersonal kepada keluarga, sahabat, atasan, rekan kerja

3. Kebutuhan Pertumbuhan (*growth*)

Kebutuhan instrinsik untuk perkembangan personal untuk mengembangkan kreatifitas dan potensi diri secara terus menerus

Pada umumnya berwirausaha memiliki motivasi kebutuhan berprestasi yang tinggi dan menginginkan prestasi yang lebih unggul yang ada didalam diri seseorang sehingga memiliki motivasi yang kuat untuk melakukan suatu pekerjaan, dan kegiatan McClelland (1987) memaparkan *studies of action in the behaviorist tradition*

without knowledge of dreams or what people are thinking about is like trying to paste up wallpaper with one hand tied behind your back, it means people can develop or motivate become more potential and supported opportunities.

Pada umumnya berwirausaha memiliki motivasi kebutuhan berprestasi yang tinggi dan menginginkan prestasi yang lebih unggul. McClelland (1987) memaparkan studi aksi tanpa pengetahuan tentang mimpi atau apa yang dipikirkan orang adalah seperti mencoba menempelkan kertas dinding dengan satu tangan terikat dibelakang, dalam arti manusia dapat mengembangkan atau memotivasi menjadi lebih potensial, dan didukung peluang yang tersedia.

Motivasi berprestasi dikelompokkan menjadi tiga oleh McClelland (1987 dalam Suryana, 2001) sebagai berikut:

1. Kebutuhan untuk berprestasi

Dorongan untuk berjuang, dan mencapai prestasi unggul yang lebih dari sebelumnya.

2. Kebutuhan untuk kekuatan

Kebutuhan kekuatan yang membuat orang lain berperilaku sedemikian rupa atau bagaimana seharusnya, dan tidak berperilaku sebaliknya, dimana seorang individu yang ingin memiliki pengaruh dan mengendalikan individu lain.

3. Kebutuhan akan persahabatan

Keinginan akan hubungan pertemanan yang baik dan akrab.

Teori motivasi ini selanjutnya adalah teori motivasi dua faktor dimana didalam teori ini mengemukakan terdapat dua faktor motivasi yakni kepuasan dalam berkerja dan ketidakpuasan dalam melakukan sebuah pekerjaan yang mempengaruhi seseorang (didalam dirinya) untuk melakukan pekerjaan karena

keadaan atau kondisi didalam pekerjaanya, dimana secara tidak langsung akan mempengaruhi hasil kerja dari masing-masing pekerja.

Dalam teori dua faktor, Herzberg (1966) memaparkan bahwa *there are certain factors in the workplace that cause job satisfaction, while in other parts there are also other factors that cause dissatisfaction. In other words, job satisfaction and dissatisfaction are related to one another.*

Dalam teori dua faktor, Herzberg (1966) memaparkan bahwa terdapat faktor-faktor tertentu di tempat kerja yang menyebabkan kepuasan kerja, akan tetapi pada bagian lain terdapat pula faktor lain yang menyebabkan ketidakpuasan. Dengan kata lain kepuasan dan ketidakpuasan kerja berhubungan satu sama lain.

Ivancevich, *et al* (2017) mengemukakan bahwa terdapat jenis motivasi yang kedua, yakni motivasi proses yang berkenaan untuk menjawab pertanyaan tiap individu tentang bagaimana seseorang atau karyawan dapat terdorong, diarahkan, dipelihara atau diberhentikan dalam melakukan suatu pekerjaan, kegiatan, atau suatu aktivitas tertentu. Terdapat beberapa penjelasan terkait teori proses, sebagai berikut:

Pada teori proses pertama yakni ekspektasi yang dikemukakan oleh Vroom (1964) *predicting how people take a chance to work while valence expected outcomes, could be achieved if it works than valence expected outcomes to achieve if it does not work. Then test some of characteristics of work roles: wages, energy, production of goods and services, social interaction and social status to know motivation on employees. Individual work potential should be predictable from:*

1. *size of goal that the valence result.*
2. *size conception of opportunity to achieve goals both from inside and outside of work is instrumental for the work to achieve a result.*

Pada teori proses yang dikemukakan oleh Vroom (1964) memprediksi bagaimana orang mengambil peluang untuk bekerja ketika valensi hasil yang diharapkan bisa tercapai jika bekerja, dari pada tidak bekerja dan tidak mencapai suatu hasil. Kemudian menguji beberapa sifat peran kerja: pengupahan, mengeluarkan energi, produksi barang dan jasa, interaksi sosial, dan status sosial untuk mengetahui dorongan motivasi. Valensi pekerjaan individual seharusnya dapat diprediksi dari dua hal:

1. ukuran tujuan, yaitu valensi hasil
2. ukuran konsepsi seseorang atas peluang mencapai tujuan baik dari dalam maupun luar pekerjaan, yaitu instrumental pekerjaan untuk mencapai hasil.

Teori Motivasi Ekspektasi oleh Vroom (1964 dalam Suryana, 2001) mendefinisikan bahwa motivasi seseorang muncul karena adanya ekspektasi atas dorongan atau tingkat imbalan pada suatu pekerjaan. sebagai berikut :

Mendefinisikan bahwa motivasi seseorang muncul karena adanya ekspektasi atas dorongan atau tingkat imbalan pada suatu pekerjaan. Bahwa motivasi seseorang muncul dikarenakan memiliki harkat (*valence*) yang mengacu pada ketertarikannya bagi seseorang.

Teori proses kedua yakni teori pengukuhan Skinner (1990 dalam Ivancevich, 2017) bahwa dorongan motivasi didasarkan atas hubungan sebab dan akibat perilaku dengan pemberian kompensasi. Jadi, teori ini menyatakan bahwa keberhasilan dalam mencapai tujuan dan imbalannya berlaku sebagai faktor pendorong yang positif dan perilaku yang berhasil.

Terdapat teori proses motivasi lain yakni Teori keadilan, Adam (1983) *states that humans have three stimulus componens namely thoughts, feelings, and views that can influence to do their work that a person can do a job due to the motivational motivation of justice according to the views of each individual assessing justice in accordance with the perspective*

Terdapat teori motivasi lain yakni Teori keadilan, Adam (1983) memaparkan bahwa manusia memiliki tiga komponen stimulus yaitu pikiran, perasaan, dan pandangan yang dapat mempengaruhi untuk melakukan pekerjaan mereka dalam bahwa seseorang dapat melakukan suatu pekerjaan dikarenakan dorongan motivasi keadilan menurut pandangan masing-masing individu menilai keadilan sesuai dengan sudut pandang masing-masing

Harapan dan ketertarikan seseorang terhadap suatu pekerjaan tertentu akan sangat kuat mendorong orang tersebut untuk melakukan suatu aksi, tindakan untuk

mewujudkan harapan dan ketertarikan tersebut. Dengan mewujudkan harapan tersebut seseorang menginginkan hasil yang sesuai dengan harapannya dan itu akan terjadi secara berulang dalam dinamika kehidupan untuk mewujudkan harapan.

2.2.5 Kewirausahaan

2.2.5.1 Pengertian Kewirausahaan

Entrepreneurship yang berarti kewirausahaan memiliki banyak definisi yang berbeda dari beberapa ahli. Namun, definisi tersebut memiliki dasar pengertian dan benang merah yang sama dimana kewirausahaan adalah kegiatan yang dilakukan oleh pelaku bisnis. Berikut beberapa Definisi yang dipaparkan dari para ahli:

Zimmerer (2002) memaparkan bahwa *entrepreneurship is a process to find opportunities to improve business or develop business. The process is boosted by the creativity and innovation owned by an entrepreneur, which is to create and develop something better than before.*

Zimmerer (2002) memaparkan bahwa kewirausahaan adalah suatu proses untuk menemukan peluang untuk dapat memperbaiki usaha ataupun mengembangkan usaha. Proses tersebut didongkrak oleh kreatifitas dan inovasi yang dimiliki oleh seorang wirausaha, dimana untuk menciptakan dan mengembangkan sesuatu yang lebih baik dari sebelumnya.

Menurut Kasmir (2013) kewirausahaan adalah seorang yang berjiwa pemberani yang berani mengambil resiko untuk membuka sebuah usaha di berbagai kesempatan yang ada. Suryana (2001) Kewirausahaan adalah proses yang cukup kompleks untuk menciptakan atau menambahkan nilai pada barang dan jasa. Tambahan nilai tersebut diciptakan oleh masing-masing wirausaha yang memiliki keberanian menanggung risiko, menghabiskan waktu, serta menyediakan berbagai produk barang dan jasa

Dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan adalah kegiatan yang dilakukan oleh wirausaha atau pelaku bisnis. Dimana kegiatan ini mengambil peran untuk menciptakan dan memanfaatkan peluang dengan inovasi dan kreatifitas para pelaku bisnis tersebut, dan melibatkan peran komunikasi untuk mengkomunikasikan manfaat kelebihan kekurangan dari suatu produk.

2.2.5.2 Pengertian Wirausaha

Wirausaha sendiripun memiliki banyak definisi yang berbeda beda dari para ahli, tetapi definisi-definisi tersebut memiliki makna yang sama atau benang merah yang sama, dimana wirausaha adalah seseorang atau pelakon dalam bisnis atau pemain dalam suatu bidang bisnis, berikut definisi wirausaha dari para ahli :

Merredith (2000) Wirausaha atau *entrepreneur* adalah seseorang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai peluang dalam berbisnis dan mengumpulkan sumber sumber daya yang dibutuhkan yang bertujuan untuk mengambil keuntungan serta mengambil tindakan yang tepat, dengan bertujuan untuk mendapatkan kesuksesan.

Kasmir (2013) mendefinisikan *Entrepreneur* sebagai berikut orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan dan peluang, dan memiliki jiwa berani mengambil resiko dalam arti bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. Kegiatan wirausaha tersebut dapat dilakukan seorang diri ataupun berkelompok.

Suhardi (2014) memaparkan pengertian *Entrepreneur* adalah manusia unggul, pahlawan kemajuan ekonomi pada suatu negara yakni bahwa suatu

keberanian dalam memenuhi kebutuhan serta memecahkan permasalahan hidup dengan kekuatan dan kemandirian yang dimiliki, dapat mencapai *goals* atau tujuan hidup dengan berkerja keras sehingga dapat menampik hambatan hambatan yang menghalangi dengan kemandirian yang dimiliki disamping itu negara dapat dikatakan maju dikarenakan banyaknya wirausaha yang ada pada suatu negara tersebut.

Dapat disimpulkan bahwa *Entrepreneur* adalah seseorang yang memiliki keberanian mengambil resiko, bermental mandiri, berjiwa besar memiliki ketangguhan diri dalam keadaan yang tidak pasti, dan bijak dalam menentukan suatu keputusan. Berwirausaha memiliki arti menciptakan nilai dalam setiap kesempatan yang ada untuk menciptakan lapangan kerja mandiri, kreatif serta unggul dengan didukung kemauan dan kemampuan sendiri.

2.2.5.3 Karakteristik Wirausaha

Terdapat beberapa wirausaha atau pengusaha yang memiliki kegagalan dalam melakukan bisnisnya. Namun, terdapat pula pengusaha pengusaha yang sukses dibidangnya, menjadi sejarah dan dikenal luas oleh masyarakat di beberapa generasi. Kasmir (2013) menyatakan karakteristik wirausahawan berhasil sebagai berikut:

1. Memiliki Visi Misi yang Jelas

Memiliki visi misi tujuan yang jelas akan membawa kita dalam tujuan sasaran bisnis yang jelas, sehingga kegiatan wirausaha dapat berjalan sesuai dengan harapan.

2. Inisiatif dan Proaktif

Dimana wirausaha selalu mengedepankan inovasi dan menciptakan, memanfaatkan peluang bisnis.

3. Berorientasi pada Prestasi

Tidak cepat puas dan selalu mengejar prestasi yang lebih baik dari prestasi yang telah dicapai sebelumnya, hasil kerja selalu di evaluasi dan harus lebih baik.

4. Berani mengambil resiko

Kapanpun dan dimanapun hal ini harus dimiliki oleh semua wirausaha, dimana ia harus berani mengambil resiko waktu, uang karna ketika kita menginginkan sesuatu kita harus mengorbankan sesuatu.

5. Kerja Keras

Wirausaha tidak kenal lelah, maka dari itu harus siap untuk berkerja kerjas, membanting tulang dan memutar otak untuk dapat memaksimalkan inovasi dan menciptakan peluang bisnis.

6. Bertanggung Jawab

Segala sesuatu dalam bentuk apapun bahkan dimanapun dan kapanpun wirausahawan harus bisa mempertanggung jawabnkan dalam konteks moral, citra produk, material terhadap semua pihak.

7. Komitmen

Ini merupakan karakteristik yang harus tertanam oleh semua wirausahawan, ini merupakan janji yang harus selalu ditepati dan dijalani setiap harinya

dalam arti salah satu kewajiban yang harus dilakukan oleh wirausahawan atau pelaku bisnis.

wirausaha adalah orang-orang yang memiliki kemampuan, melihat sekaligus menilai kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber daya, dan mengambil tindakan yang tepat guna mengambil keuntungan, dan kesuksesan dari padanya. Meredith (2000) mendefinisikan karakteristik, sifat wirausaha sebagai berikut:

1. Percaya diri dengan memiliki watak dan keyakinan, kemandirian, individualisme dan optimisme.
2. Berorientasi pada tugas dan hasil dengan watak kebutuhan akan prestasi, berorientasi pada laba, memiliki ketekunan dan ketabahan, serta memiliki tekad yang kuat, suka berkerja keras, dan memiliki inisiatif
3. Pengambil resiko dengan watak memiliki kemampuan suka pada tantangan.
4. Keorisinilan dengan watak memiliki inovasi dan kreativitas tinggi, serta dapat memiliki jaringan bisnis yang luas.
5. Berorientasi pada masa depan dengan presepsi dan memiliki cara pandang pada masa depan.
6. Jujur dan tekun dengan watak memiliki keyakinan bahwa hidup itu sama dengan bekerja.

Menjadi pengusaha tentu memiliki pertimbangan yang matang yang didukung karakteristik wirausaha itu sendiri. *Entrepreneur must often make decision in highly uncertain environments*, . Hisrich, et al (2016) *Characteristic of entrepreneur*:

1. *Think Structurally.*
2. *Engage in bricolage.*
3. *Effectuate, and*
4. *Cognitively adapt.*

Menjadi pengusaha tentu memiliki pertimbangan yang matang yang didukung karakteristik wirausaha itu sendiri. Pengusaha harus sering membuat keputusan pada lingkungan yang sangat tidak pasti. Hisrich, et al (2016) Karakteristik wirausaha sebagai berikut:

1. Berfikir secara struktural.
2. Terlibat dalam kreatifitas daur ulang.
3. Menjalankan, dan
4. Berfikir secara kognitif.

Dapat disimpulkan bahwa seorang wirausaha memang memiliki karakteristik atau sifat yang istimewa yang dalam garis besar tangguh, bertanggung

jawab, memiliki komitmen dan tidak patah semangat. Karena memang pada dasarnya berwirausaha tidaklah mudah seperti kelihatannya, sehingga harus memiliki sifat sikap, ciri khas yang mampu mendorong individu tersebut sebagai wirausaha yang baik.

2.2.5.4 Pengembangan Usaha

Dalam melakukan kegiatan berwirausaha di setiap perjalanannya akan menghadapi berbagai ancaman yang akan berdampak pada kelangsungan hidup, siklus hidup suatu usaha, maka dari itu diperlukanya strategi pengembangan usaha agar dapat bersaing dan kebal terhadap ancaman, pesaing yang terus menjamur seiring berjalanya waktu.

Menurut Suryana (2001) terdapat dua cara mengembangkan usaha menurut, yakni sebagai berikut:

1. Perluasan skala ekonomi (*economic of scale*)

Perluasan skala ekonomi dapat dilakukan dengan menambah skala produksi, tenaga kerja, teknologi, sistem distribusi, dan tempat usaha.

2. Perluasan cakupan usaha (*economic of scope*)

Perluasan cakupan usaha dapat dilakukan dengan membuat usaha baru yang mana berbeda dengan produksi usaha sebelumnya dengan teknologi yang berbeda.

Dalam merintis dan mengembangkan usaha perlu memperhatikan berbagai strategi dalam pengembangan usaha agar dapat membidik sasaran konsumen dengan tepat yang dimulai dari sesuatu yang kecil sampai pada sesuatu yang besar untuk

dampak penjualan yang besar. Rianse (2011) memaparkan pengembangan usaha sebagai berikut:

1. Memulai usaha

Memulai usaha tidak sesulit yang dibayangkan kebanyakan orang. Kebanyakan orang ingin terlihat selalu sempurna dalam memulai bisnis, tetapi kenyataannya banyak pebisnis sukses yang memulai usahanya dengan sederhana, dan sebagian orang dapat dengan tegas memutuskan memulai bisnis dengan faktor keadaan mendesak, faktor keluarga pebisnis ataupun coba coba.

2. Mencari peluang bisnis

Peluang bisnis dapat dilihat dari lingkungan sekitar kita. Misal, produk apa yang sedang ramai diperbincangkan, sesuatu atau hobi yang kita sukai, garis keturunan, melihat usaha teman, memiliki sesuatu yang menonjol, sehingga akan terlihat peluang bisnis yang sesuai dengan potensi yang dimiliki.

3. Modal berwirausaha

Kewirausahaan ditandai dengan kemampuan seseorang untuk terus melangkah dengan modal seadanya. Wirausaha adalah seorang yang dapat menciptakan nilai tambah keterbatasan. Modal tidak selalu berbentuk uang, karena kita telah dianugrahi panca indra, kita memiliki segudang ide tanpa batas.

4. Strategi komunikasi bisnis

Komunikasi merupakan faktor penting bagi pencapaian suatu organisasi bisnis. Komunikasi yang efektif adalah komunikasi yang dibangun

berdasarkan simbiosis mutualisme dengan melibatkan media. Dalam dunia bisnis teknologi informasi dan komunikasi dimanfaatkan untuk perdagangan secara tronik atau *e-commerce*.

5. Strategi memilih lokasi bisnis

Pemilihan lokasi merupakan hal yang sangat penting diperhatikan terutama pada saat awal memulai bisnis. Lokasi adalah tempat untuk menunjang datangnya konsumen, dimana lokasi ini harus mudah dijangkau oleh para konsumen.

6. Strategi pemasaran

Strategi pemasaran bertujuan untuk meraih konsumen sebanyak-banyaknya, menjatuhkan, melawan atau menghadapi serangan pesaing yang ada dan yang akan masuk. Hal yang terpenting dalam strategi pemasaran adalah menjaga kesetiaan konsumen.

7. Strategi keuangan

Cara mengelola keuangan dalam menjalankan bisnis dan sangat penting untuk keberlangsungan umur usaha dimasa mendatang. Strategi keuangan yang baik dapat menjamin kemampuan untuk mengembangkan bisnis. Dimana arus keluar dan masuk kas dapat terlihat dengan jelas.

8. Strategi bersaing

Strategi bersaing akan menentukan berhasil atau tidak suatu bisnis, dimana didalamnya terdapat kemampuan untuk memahami pesaing. Output dari kemampuan tersebut menopang manajemen dalam memutuskan dimana akan bersaing dan dimana posisi antar pesaing.

Agar produk dapat di produksi di pasaran secara massal harus menggunakan strategi tahapan pengembangan usaha yang terperinci dan matang, karena suatu produk tidak hanya sesuatu yang berbentuk melainkan pemuasan, keinginan, dan kebutuhan konsumen. Alma (2007) mendefinisikan pengembangan usaha dapat dilakukan dengan berbagai tahapan. Tahapan-tahapannya adalah adanya ide, penyaringan ide, pengembangan ide, pembuatan percobaan, analisis usaha, dan yang terakhir percobaan penjualan dipasaran.

Ketahanan dan menjadi unggul sudah menjadi syarat wajib untuk menjadi pengusaha yang sukses dengan menggunakan pengembangan usahanya dengan cara konfigurasi dan koordinasi pemasaran sehingga menjadi unggul. Rusdiana (2014) memaparkan strategi pengembangan usaha adalah kelangsungan wirausaha sangat bergantung pada ketahanan usaha tersebut, maka dalam mengembangkan usaha dalam konteks persaingan mahasiswa dituntut untuk melakukan strategi keunggulan bersaing dalam konteks pemasaran, inovasi produk, penambahan produk, dan menanamkan investasi dalam usahanya sehingga mampu mempertahankan usaha tersebut.

Pengusaha harus menyiapkan rencana pemasaran, untuk memahami rencana pemasaran yang secara ideal disiapkan orang setiap tahun, menilai sasaran dan obyektivitas untuk tahun berikutnya. Hisrich, *et al* (2016) *establishes how entrepreneur will effectively compete and operate in marketplace in marketing plan:*

1. *Defining Business Situation*
Review of where we have been
2. *Defining Target Market*
 1. *decide general market or industry*
 2. *devide market into smaller groups based on buying situation*
3. *Select segment or segments to target*

Pengusaha harus menyiapkan rencana pemasaran, untuk memahami rencana pemasaran yang secara ideal disiapkan orang setiap tahun, menilai sasaran dan obyektivitas untuk tahun berikutnya. Hisrich, *et al* (2016) menetapkan bagaimana wirausaha akan bersaing secara efektif dan beroperasi di pasar dapat melalui rencana pemasaran:

1. Menentukan Situasi Bisnis
Tinjau dari mana kita berada
2. Menentukan Target Pasar
 1. memutuskan pasar umum atau industri
 2. membagi pasar menjadi kelompok-kelompok kecil berdasarkan situasi pembelian
3. Pilih segmen atau segmen untuk ditargetkan

Menjalankan suatu bisnis atau berwirausaha tentu memiliki strategi agar usaha tersebut dapat berjalan lancar, memiliki umur panjang, dan bertumbuh kembang sesuai yang diinginkan. Mengembangkan suatu usaha dapat dilakukan dengan berbagai cara yang disesuaikan dengan barang atau jasa yang kita jual, yang dipikirkan matang-matang sebelum memutuskan agar pengembangan bisnis berjalan sesuai tujuan seperti menentukan lokasi usaha yang dekat dengan pusat keramaian agar barang yang dijual mudah terjamah oleh mata manusia.

2.2.6 Nilai-Nilai Islam dalam Berwirausaha

Dalam melakukan kegiatan wirausaha terlebih dahulu kita harus mengetahui nilai-nilai islam yang ada pada Al-Quran dan As-Sunnah agar senantiasa berada dalam jalan yang lurus sehingga dalam melakukan kegiatan jual-beli mendapatkan berkah dan ridha-Nya. Menurut Marzuki (2009) memaparkan bahwa terdapat sumber nilai yang ada pada dasar agama Islam adalah aqidah, syariat, dan akhlaq. Ketiga nilai Islam ini adalah satu komponen Islam yang tidak dapat dipisahkan, sebagai berikut:

1. Aqidah

Aqidah adalah kepercayaan yang diyakini dari hati dan dianut oleh umat beragama. Dalam artian yang umum, aqidah adalah ketaqwaan manusia terhadap Allah dan tunduk kepada kehendak-Nya. Aqidah dibangun atas dasar rukun iman. Rukun sendiri iman terdiri dari iman kepada Allah, malaikat, kitab-kitab, rasul, hari akhir dan qodha dan qadar. Oleh karenanya, aqidah disebut sebagai akar dari perbuatan manusia. Jika akarnya kokoh maka perbuatan manusia itu akan tahan dengan berbagai cobaan yang menerpa.

2. Syari'ah

Syaria'ah berarti jalan lurus, tidak berbelok. Kata *syari'ah* memiliki makna peraturan, adat kebiasaan undang-undang, dan hukum. Syari'ah adalah segala peraturan yang Allah tetapkan kepada umat Islam, sesuai dengan yang sudah dituliskan di Al-Qur'an dan As-Sunnah. Tujuan syari'ah adalah agar manusia hidup dengan selamat baik di dunia maupun akhirat. Syari'ah dibagi menjadi dua, sebagai berikut:

a. Syari'ah secara vertikal (ibadah)

Hukum-hukum yang mengatur hubungan antara Allah dengan hambanya (manusia). Seperti contohnya tharah, sholat, puasa, zakat dan haji.

b. Syari'ah secara horizontal (*muamalah*)

Hukum-hukum yang mengatur hubungan antara manusia dengan sesama manusia dan makhluk-makhluk lainnya. Seperti contohnya

hukum-hukum yang mengatur mengenai perdagangan, pernikahan, pewarisan, kemasyarakatan, dan kemanusiaan.

Dengan memahami kedudukan kita sebagai hamba sahaya maka semakin mudah untuk menerapkan nilai-nilai Islam yang berlaku dalam mengatur kehidupan di dunia. Aturan-aturan tersebut tak lain dibuat untuk mempermudah kehidupan sosial tiap manusia, dengan berperilaku sebagaimana fitrahnya seorang manusia. Selain itu, dengan menerapkan nilai-nilai Islam membantu kita untuk mendapatkan dunia dan akhirat.

Akhlak adalah salah satu komponen terpenting dalam menjalankan suatu bisnis karena dalam menjalankan bisnis tidak terlepas dari berinteraksi sosial dengan konsumen Menurut Ilyas (2007) memaparkan akhlak Islam memiliki lima macam ciri sebagai berikut:

1. Akhlak Rabbani

Sifat Rabbani dari akhlak berkaitan dengan tujuannya adalah akhlak yang memperoleh kebahagiaan di dunia dan akhirat. Akhlak Rabbani dapat menghindari dari kekacauan nilai moralitas dalam hidup manusia.

2. Akhlak Manusiawi

Ajaran akhlak dalam Islam sejalan lurus dan memenuhi fitrah sebagaimana manusia. Akhlak dalam Islam adalah akhlak yang benar-benar memelihara eksistensi sebagai seorang manusia yang merupakan makhluk yang terhormat, yang diciptakan paling sempurna, sesuai dengan fitrahnya, yang menjunjung tinggi hak asasi manusia yang mana hal ini merupakan hak yang fundamental dan dimiliki oleh manusia.

3. Akhlak Universal

Ajaran akhlak dalam Islam terlahir sesuai dengan kemanusiaan yang universal dan mencakup segala aspek kehidupan manusia, baik secara dimensi vertikal maupun horisontal. Contoh yang terdapat dalam Al-Quran 10 macam keburukan yang wajib di jauhi oleh setiap orang adalah menyekutukan Allah, durhaka kepada kedua orang tua (ayah dan ibu), membunuh anak karena takut akan kemiskinan, berbuat keji baik secara terbuka (terang-terangan) maupun tersembunyi, membunuh orang tanpa alasan yang shohih, memakan harta anak yatim, mengurangi dan mencurangi takaran dan timbangan, membebani orang lain dengan kewajiban melampaui kemampuannya, persaksian yang tidak adil, dan mengkhianati janji dengan Allah Sepuluh macam keburukan ini adalah nilai-nilai yang bersifat universal bagi siapapun, dimanapun, dan kapanpun akan dinyatakan sebagai keburukan.

4. Akhlak Keseimbangan

Manusia tidak hanya hidup di dunia namun juga akan menghadapi pertanggung jawaban kehidupan di akhirat kelak. Akhlak Islam memenuhi tuntutan hidup manusia seimbang secara keseluruhan, baik kebutuhan jasmani ataupun rohani.

5. Akhlak Realistik

Ajaran akhlak dalam Islam sangat memperhatikan kenyataan hidup manusia. Meskipun manusia dinyatakan sebagai makhluk yang memiliki kelebihan dan kesempurnaan dibanding makhluk-makhluk yang lain,

tetapi manusia juga memiliki kelemahan yang sering terjadi disebabkan ketidakmampuan untuk mengontrol diri sendiri. Maka dari itu dalam ajaran Islam memberikan kesempatan bagi manusia untuk memperbaiki diri dengan cara bertaubat.

Akhlak dengan manusia adalah dua hal yang tidak bisa dipisahkan, karena ketika manusia kehilangan akhlaknya maka tidak bisa lagi dikatakan sebagai manusia sebagaimana fitrahnya sebagai manusia, yang mana kita ketahui bahwasanya manusia adalah makhluk ciptaan paling sempurna tentu memiliki akal pikiran untuk membedakan mana yang benar dan yang salah, mana yang harus dikakukan dan tidak, mana yang harus kita prioritaskan dan tidak.

Berwirausaha atau berdagang tidak semata-mata hanya mengharapkan keuntungan tetapi juga mengharapkan ridho Allah, yang mana dalam Islam sendiri terdapat tata cara, aturan dalam segala aspek kehidupan tidak terkecuali dalam berwirausaha yakni tidak menguntungkan satu belah pihak, tidak memakan riba, dan dalam berwirausaha Farid (2007) memaparkan aturan akad jual beli memberi maslahat pada sesama sebagai berikut:

1. Pedagang muslim yang beriman dan bertakwa, berniaga, berjual beli atau melakukan gerak dalam bisnis, dalam dirinya selalu terarah pada rida Allah. Sebagai contoh mencari rida Allah adalah berbisnis busana yang mana tidak hanya mementingkan perubahan selera konsumen, tetapi menyesuaikan mode yang ditampilkan sesuai dengan Syariat Islam.
2. Dalam akad jual beli menuturkan setiap akad jual beli harus sesuai prinsip agama, yakni pelaku jual beli menjual atau membeli barang dagangan tidak dalam keadaan dzalim (memanipulasi) dan tidak dalam keadaan terpaksa, dalam artian penjual menjual barang dagangannya dengan harga yang pantas, sesuai dengan bentuk fisik dan kegunaan barang dan jasa tersebut.
3. jual beli dapat diartikan menukar barang/benda dan jasa dengan harga tertentu, dalam jual beli barang harus dipajang dan ditunjukkan keistimewaannya, kemaslahatan, manfaat untuk pembeli itu sendiri maupun

manfaat kegunaan barang tersebut untuk ibadah, dan dituturkan kekurangan-kekurangan pada barang/jasa yang hendak di niagakan.

Dalam melakukan kegiatan berwirausaha tidak hanya semata-mata untuk mendapatkan keuntungan, tetapi mendapatkan ridha dan berkah Allah dengan melakukan akad jual-beli dengan jujur, amanah, dan tidak merugikan salah satu belah pihak (pembeli ataupun penjual) serta tidak ada keterpaksaan didalamnya. Dengan begitu berapapun rezeki yang diberikan Allah selalu terasa cukup dan bermanfaat karena telah mendapatkan berkah dan ridha-Nya.

Tujuan bisnis syariah adalah menjamin keselamatan umat manusia dalam segi fisik maupun moral untuk menyiapkan perjumpaan dengan Allah di yaumul kiamat. Bisnis syariah pada dasarnya adalah keseluruhan dari peraturan dan ketentuan hukum yang berkaitan dengan bisnis secara syari. Kadir (2010) Terdapat syarat dalam melakukan pengembangan dan promosi usaha:

1. Mengembangkan usaha dengan harta yang Halal
Mengembangkan usaha dengan harta yang didapat tidak boleh dengan cara yang haram (mencuri, menipu, menghutangkan dengan bunga, mengadu nasib berjudi, atau menjanjikan sesuatu yang tidak pasti dan hal hal yang melanggar aturan islam.
2. Melayani dengan rendah hati (*Khidmah*)
Salah satu ciri orang beriman adalah mudah beradaptasi pada lingkungan baru, dan lingkungan baru mudah bersahabat denganya, pengembangan usaha dapat dilakukan dengan memperbaiki kualitas pelayanan, Al-Quran memerintahkan agar kaum muslim bersifat lembut,sabar, santun saat berbicara, melayani pelanggan, dan menuntut haknya.
3. Promosi Komunikatif dan Transparan (*Tablig*)
Seseorang yang memiliki sifat Tablig akan menyampaikan dengan benar dan menggunakan tutur kata yang tepat dalam mempromosikan barang dangangan atau usahanya. Pelaku pemasaran harus mamu menyampaikan keunggulan produk-produknya dengan komunikatif, harus jujur (amanah) dan tidak menipu pelangganya.
4. Jujur dan Bertanggung Jawab (*Amanah*)
Perilaku amanah adalah karakter utama pelaku pemasaran dan seluruh umat manusia. Amanah menduduki posisi sifat paling penting dalam berbisnis dan di dunia pemasaran. Tanpa sifat amanah umur sebuah bisnis sangat

pendek dan mengalami kegagalan. Oleh karenanya, pelaku bisnis harus menjadi orang-orang yang jujur, sehingga dapat dipercaya oleh pelanggan.

Menerapkan nilai-nilai Islam dalam kegiatan pengembangan usaha dan promosi berbisnis tidak akan menjerumuskan kita dalam kebatilan, sebaliknya akan membawa keberkahan, dan rezeki yang tidak disangka-sangka. Selain membawa keberkahan di dunia, menerapkan nilai Islam dalam berbisnis juga akan mendapatkan berkah di akhirat kelak. Karena halal-haram yang kita konsumsi akan mempengaruhi perilaku kita.

Sementara menurut Pradja (2013) memaparkan memiliki mental dan fisik yang sehat dalam mengemban tanggung jawab sebagai umat muslim, serta beriman dan bertaqwa merupakan unsur pokok kepribadian seseorang baik sebagai pemimpin maupun karyawan dalam mencapai kesuksesan.

Melakukan kegiatan bisnis dapat menjadi ibadah dan mendapatkan pahala jika dilakukan sesuai dengan syariat dan hukum Islam, dan dimaksudkan untuk mendapatkan ridha dan keberkahan Allah semata, dalam artian tidak ada suatu bentuk ibadah yang disyariatkan kecuali berdasarkan Al-Quran dan As-Sunnah, yang mana satu-satunya jalan untuk mendapatkan ketentraman hidup di dunia dan akhirat.

2.2.7 Orang Tua dan Wirausaha

Orang tua dan keluarga merupakan jenjang pendidikan pertama bagi anak-anak mereka, tempat tumbuh dan tempat untuk mengenali diri mereka. Maka dari itu keluarga adalah penyemangat terutama dalam melakukan kegiatan wirausaha terlebih ketika masih duduk di bangku kuliah, dengan beban yang besar keluarga adalah tempat untuk kembali dan memberi semangat pada garda depan.

Menurut Kasmir (2013) memaparkan sebagian mahasiswa yang cenderung memulai berwirausaha sejak dini akan tetapi bagi beberapa mahasiswa yang tidak memulai berwirausaha dikarenakan tidak diajarkan dan tidak dirangsang untuk berusaha sendiri oleh keluarga, namun beberapa mahasiswa berwirausaha karna kemauan sendiri. Dikarenakan tidak didukung oleh faktor lingkungan budaya masyarakat, terdapat dua karakteristik orangtua terhadap anak mereka yang berwirausaha yakni orangtua dengan profesi yang berwirausaha dan sebagian bukan berprofesi wirausaha mensupport dan menyemangati anaknya untuk memilih jalan berusaha sendiri dalam arti berwirausaha.

Menurut Ayu (2010) memaparkan bahwa keluarga dengan latar belakang pegawai kantor dan pegawai negeri menginginkan anak anak mereka di masa depan kelak untuk berkerja menjadi pegawai yang mana pada setiap bulan menerima pendapatan yang pasti atau dapat diartikan berada di zona aman, walaupun pendapatan yang dimiliki termasuk katagori stagnan atau tidak terlalu tinggi, akan tetapi tetap berada di zona aman dalam arti tidak berada di titik terendah.

Alma (2009) mengungkapkan bahwa lingkungan (*role mode*) juga berpengaruh terhadap minat berwirausaha. Role mode ini biasanya melihat kepada orangtua, dan anggota keluarga yang lain seperti kakek, sepupu, paman, teman-teman, pasangan, atau pengusaha sukses yang diidolakan. Tidak jarang terhadap pekerjaan orangtua, bahwa ada pengaruh dari orangtua yang bekerja sendiri, keadaan ini membuat inspirasi kepada anak sejak kecil. Orangtua berwirausaha cenderung mensupport serta mendorong keberanian anaknya untuk berdiri sendiri.

Dukungan orang tua mampu membuat anak secara emosional hal tidak kalah penting yang dibutuhkan oleh anak untuk merancang apa yang akan dilakukannya untuk saat ini ataupun untuk dimana mendatang. Shochib (1998) memaparkan dukungan dapat membuat anak merasa lega kerana diperhatikan, mendapat saran atau kesan yang menyenangkan untuk dirinya. Pemberian dukungan juga dapat berupa teguran, pengarahan, membantu dalam menghadapi kesulitan ataupun memberi hukuman apabila berbuat kesalahan. Dengan tujuan memberikan kekuatan dalam proses kehidupan yang membuat seseorang merasa dicintai, dihargai, dan diakui serta membuat dirinya menjadi lebih berarti, sehingga seseorang dapat terus maju.

Sebuah dukungan yang berada dalam bawah sadar adalah keluarga. Terlebih dalam memotivasi seseorang menjadi wirausaha, keluarga menjadi garda terdepan dalam memberikan semangat, motivasi yang mendorong seseorang memiliki semangat juang dalam menjalankan suatu usaha. Singgih (1990) memaparkan dasar pembentuk dorongan berwirausaha adalah sebagai hasil perpaduan antara warisan sifat-sifat, bakat-bakat orangtua dan lingkungan dimana berada dan berkembang. Lingkungan pertama yang mendalam adalah lingkungan keluarga sendiri, sehingga hasil pendapatan yang lebih besar jika dibandingkan dengan seseorang yang berwirausaha dengan latar belakang keluarga tidak berwirausaha.

Seseorang yang memiliki dorongan dan keterampilan berwirausaha bisa didapatkan melalui lingkungan keluarga maupun non lingkungan keluarga. Memiliki latar belakang keluarga membuat seseorang memiliki naluri alamiah untuk menjadi seorang wirausaha. Disamping itu seseorang dapat memiliki

dorongan dan keterampilan melalui persiapan dan ketekunan yang matang. Frinces (2011) memaparkan keterkaitan latar belakang non wirausaha seseorang dalam menjadi wirausaha sebagai berikut:

1. Persiapan pribadi secara fisik mental maupun spiritual.
2. Persiapan pada personalitas seorang wirausaha.
3. Persiapan pengembangan kewirausahaan.
4. Mimpi yang tinggi.
5. Kemampuan memasarkan produk.

Disamping itu Frinces (2011) juga memaparkan bahwa seseorang menjadi wirausaha dikarenakan memiliki keturunan dari orangtuanya atau orangtua mereka sebelumnya sebagai keluarga orang-orang pebisnis, akan tetapi tidak dapat dipastikan bahwa seseorang yang memiliki latar belakang keluarga berwirausaha memiliki tekad, dan menjalankan bisnis lebih baik dari seseorang yang tidak memiliki latar belakang keluarga berwirausaha.

Dukungan dan kepercayaan keluarga sangat berperan besar terhadap keberhasilan pekerjaan dan ambisi seseorang. Terdapat banyak bentuk dukungan yang dapat di berikan oleh keluarga Rosenblatt, *et al* (1988) memaparkan sisi positif dan bentuk dukungan keluarga *the strong positive impact of family members on entrepreneurial intention because:*

1. *Family first source of sharing and discussing new business ideas and initial feedback*
2. *Family gives the advice they need, and entrusts the ability to family members.*
3. *Students have better intention in dealing with entrepreneurship after having been exposed to entrepreneurship through their family*
4. *Psychological perspectives provided by the family can help to overcome the social, economic, and psychological challenges they face.*
5. *Family helps identify options to strengthen business effectiveness and enhance interpersonal relationships.*

Dukungan dan kepercayaan keluarga sangat berperan besar terhadap keberhasilan pekerjaan dan ambisi seseorang. Terdapat banyak bentuk dukungan yang dapat di berikan oleh keluarga

Rosenblatt, *et al* (1988) memaparkan sisi positif dan bentuk dukungan keluarga bahwa dampak positif yang kuat dari anggota keluarga pada niat kewirausahaan:

1. Keluarga sumber pertama berbagi dan mendiskusikan ide-ide bisnis baru dan umpan balik awal.
2. Keluarga memberikan nasihat yang mereka butuhkan, dan mempercayakan kemampuan pada anggota keluarga.
3. Siswa memiliki niat yang lebih baik dalam berurusan dengan kewirausahaan setelah terpapar kewirausahaan melalui keluarga mereka.
4. Prespektif psikologi yang diberikan keluarga dapat membantu untuk mengatasi tantangan sosial, ekonomi, dan psikologis yang dihadapi.
5. Keluarga membantu mengidentifikasi opsi untuk memperkuat efektivitas bisnis dan meningkatkan hubungan interpersonal.

Sebagai orangtua pasti selalu menginginkan pilihan yang terbaik untuk anaknya, sebagian orangtua memotivasi, mendukung, *men-support* buah hatinya untuk berwirausaha, sebagian kontra dengan keputusan buah hatinya berwirausaha, dalam pribadi orangtua tentu memiliki keinginan terbaik untuk anak-anak mereka. Terlepas orangtua mendukung atau tidak tetap tunjukkan yang terbaik dengan apa yang kita sukai.

2.2.8 Prestasi Mahasiswa Berwirausaha

Sebagai mahasiswa yang taat pada kewajibannya pasti memiliki prestasi yang baik, tidak terkecuali pada mahasiswa yang memiliki kegiatan diluar kuliah seperti berwirausaha. Mahasiswa berwirausaha yang memiliki prestasi yang tinggi cenderung sangatlah fokus dan memiliki jadwal untuk tertulis maupun tidak untuk manajemen waktu. Griessman (1994) memaparkan faktor-faktor seseorang dapat memiliki prestasi:

1. Menemukan Kesukaan dan Kekhususan

Mereka menemukan sesuatu yang mereka sukai dan yang mereka lakukan, yang mencolok adalah banyak orang berprestasi tinggi berbicara tentang pekerjaan mereka dengan cara yang sama ketika mereka menggambarkan pekerjaan dan hobi mereka.

2. Mengembangkan Kecakapan

Kesuksesan jangka panjang tanpa mengembangkan kekhususan yang menjadi kecakapan, kecakapan sangat penting bagi prestasi tinggi sehingga tidak hanya dianggap sebagai faktor prestasi tetapi sebagai dasar atas seluruh prestasi yang dibangun.

3. Menghargai dan Memanajemen Waktu

Menyadari bahwa hidup dalam masyarakat yang sadar akan waktu dan harus belajar menanggulangi tuntutan-tuntutannya. Mereka yang berprestasi tinggi menjalankan strategi kecil untuk menyimpan waktu, walaupun dikejar-kejar oleh waktu, banyak dari orang berprestasi tinggi mempunyai jadwal yang memungkinkan mereka menghabiskan waktu untuk kegiatan yang disukai.

4. Sangat Gigih

Mereka yang berprestasi tidak mudah dihentikan, merasa berada di jalan yang benar, dan tidak akan selesai berhenti sampai pekerjaannya selesai.

Pada jenjang pendidikan Perguruan Tinggi mahasiswa dituntut untuk mendapatkan prestasi akademik yang baik, tentu harus memiliki motivasi

yang tinggi untuk mendapatkan prestasi yang baik. Salim dan Sukadji (2006) mengemukakan sebagai berikut:

1. Budiardjo (1988) dalam Salim dan Sukadji (2006) mengemukakan bahwa terdapat hubungan yang signifikan pada pola pengambilan resiko dan prestasi akademik mahasiswa. Mahasiswa yang memiliki prestasi akademik yang tinggi tidak mengambil resiko dengan taraf tinggi, sebaliknya mahasiswa yang memiliki prestasi akademik sedang/rendah memilih mengambil resiko dengan taraf yang tinggi.
2. Terdapat korelasi positif, dimana mahasiswa yang memiliki motif berprestasi memiliki prestasi akademik yang tinggi.
3. Zanden (1980) dalam Salim dan Sukadji (2006) memaparkan bahwa motivasi berprestasi merupakan sikap seseorang bisa memiliki kebutuhan berprestasi.
4. Mahasiswa yang dibesarkan dalam latar belakang budaya yang menekankan pada pentingnya keuletan, kerja keras, sikap inisiatif dan kompetitif, serta suasana yang selalu mendorong individu untuk memecahkan masalah secara mandiri, maka dalam diri seorang itu sendiri akan tertanam hasrat berprestasi.

Memiliki keinginan untuk mendapatkan prestasi akademik di jenjang perguruan tinggi yang baik harus memiliki formula dalam belajar untuk memperlancar aktivitas belajar mengajar yang akan dilakukan. Buhari (2007) memaparkan formula meraih prestasi bagi mahasiswa sebagai berikut:

1. Pembagian Waktu Belajar

Pembagian waktu belajar perlu dilakukan karena otak memerlukan waktu dan batasan untuk memproses apa yang dipelajari.

2. Menghargai Waktu

Kelalaian terhadap waktu dapat berdampak pada kegagalan, pada mahasiswa kelalaian waktu adalah menunda nunda tugas yang seharusnya dikerjakan.

3. Menyukai yang dilakukan

Belajarlah untuk menyukai aktivitas yang dilakukan, karena melakukan suatu aktivitas yang disukai akan terasa indah, dan akan menimbulkan rasa ketagihan dan kenyamanan dalam melakukan aktivitas tersebut.

2.2.9 Hambatan Mahasiswa Berwirausaha

Melakukan kegiatan berwirausaha dan kuliah tentunya tidak mudah, sebagai mahasiswa memiliki kewajiban mendapatkan prestasi akademik yang baik dan memiliki tanggung jawab diluar perkuliahan yakni berwirausaha tentu akan menimbulkan berbagai hambatan yang akan muncul. Menurut Riani (2005) hambatan mahasiswa dalam berwirausaha:

1. Sulitnya membagi waktu antara kegiatan wirausaha dan kewajiban menjadi mahasiswa, membagi waktu antara ekstrakurikular, bermain, kuliah dengan berwirausaha.
2. Disamping itu mereka tidak dirangsang dan tidak diajarkan berwirausaha sejak dini oleh lingkungan keluarga mereka, terutama orangtua. Dimana orangtua yang berprofesi sebagai pegawai cenderung menginginkan anak

mereka menjadi pegawai kantor, dan ketika anak mereka sudah lulus kuliah menjadi sarjana, mendapatkan pekerjaan, orangtua akan merasa sangat lega dan tenang,

3. Para orang tua tidak memiliki pengalaman terhadap wirausaha sehingga tidak memiliki hasrat dan keinginan kuat agar anaknya menjadi pengusaha, dan faktor lain yang tidak kalah penting adalah karena keterbatasan modal yang dimiliki oleh mahasiswa untuk berwirausaha.

Dalam melakukan kegiatan berwirausaha tentu mahasiswa akan menemukan kendala, menurut Hendro (2011) memaparkan hambatan mahasiswa untuk berwirausaha adalah mahasiswa menganggap bisnis keberuntungan belaka, dan kesulitan membagi waktu pada usia muda yang memiliki dua beban tanggung jawab.

Saat ini banyak ditemukan anak muda terjun dalam dunia wirausaha, tidak lagi malu untuk melakukan kegiatan wirausaha, dengan latar belakang keluarga yang beragam. Alma (2007) memaparkan hambatan mahasiswa berwirausaha sebagai berikut:

1. Memperoleh pendapatan yang tidak pasti dan memikul beban yang berat.
2. Bekerja keras dalam waktu yang panjang.
3. Harus berhemat.
4. Memikul tanggung jawab yang besar.
5. Kegiatan usaha yang tidak berjalan semestinya.
6. Tidak memenuhi kehadiran dalam perkuliahan.

Berwirausaha selagi menuntut ilmu, menjalani kewajiban sebagai seorang mahasiswa tidaklah mudah, tentu akan menemui banyak hambatan yang harus dilalui, sebagai seorang wirausaha dan mahasiswa tentu memiliki solusi terbaik

untuk menepis masalah-masalah yang mengganggu aktivitas berwirausaha, sebagai mahasiswa, atau bahkan mengganggu aktivitas keduanya, karena dengan memilih solusi terbaik untuk menyelesaikan hambatan-hambatan yang ada adalah bentuk tanggung jawab pada diri sendiri.



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendahuluan

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif Yin (2015) memaparkan bahwa studi kasus dalam penelitian kualitatif adalah salah satu metode penelitian ilmu-ilmu sosial. Namun, selain studi kasus terdapat beberapa metode yang lain seperti eksperimen, survei, historis, dan analisis informasi dokumenter. Studi kasus itu sendiri digunakan sebagai penjelasan komprehensif yang berkaitan dengan berbagai aspek seseorang, suatu kelompok, suatu organisasi. Dilain sisi studi kasus juga memiliki pengertian berkaitan dengan penelitian yang terperinci tentang seseorang atau suatu unit sosial dalam kurun waktu tertentu.

Selain itu Creswell (2009) memaparkan bahwa *qualitative research is a research method that explores cases in real life, which is carried out through the collection of very detailed and in-depth data involving various sources of information, reporting case descriptions, and case templates.*

Selain itu Creswell (2009) memaparkan bahwa penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang mengeksplorasi kasus pada kehidupan yang nyata, yang dilakukan melalui pengumpulan data yang sangat detail dan mendalam yang melibatkan berbagai sumber informasi, melaporkan deskripsi kasus, dan tem kasus.

Moleong (2009) memaparkan penelitian kualitatif sering di sebut dengan penelitian alamiah atau natural setting. Objek alamiah yang dimaksud adalah objek yang sesungguhnya, apa adanya sehingga tidak dimanipulasi oleh peneliti, dan data yang ada dalam penelitian kualitatif adalah data yang pasti, data pasti yang dimaksud adalah data yang terjadi sebagaimana mestinya, bukan hanya sekedar yang terlihat, terucap, seperti perilaku, persepsi, tindakan, motivasi, dan lain-lain.

Penelitian komparatif menurut Nazir (2005) adalah penelitian yang membandingkan keadaan satu variabel atau lebih pada sample yang berbeda atau waktu yang berbeda, dan ditarik kesimpulan pada perbandingan pada penelitian tersebut dengan mencari sebab akibat dengan menganalisis faktor-faktor penyebab terjadinya fenomena tertentu. Pada penelitian ini menerapkan penelitian komparatif yang membandingkan motivasi, penerapan nilai-nilai Islam, hambatan, pengembangan usaha, dan dukungan berwirausaha mahasiswa dengan latar belakang keluarga yang berbeda yakni keluarga yang berwirausaha dan keluarga yang tidak berwirausaha.

Maka dari itu penelitian yang akan diteliti menggunakan metode studi kasus yang mana penelitian yang akan dilakukan berkenaan dengan pertanyaan bagaimana (*how*) dan mengapa (*why*) untuk mengetahui perbandingan motivasi, prestasi, pengembangan usaha, hambatan dan dukungan orangtua terhadap mahasiswa berwirausaha yang memiliki latar belakang keluarga berbeda.

3.2 Lokasi Penelitian

Pada lokasi penelitian Nasution (2003) memaparkan bahwa lokasi penelitian merujuk pada tempat atau lokasi sosial penelitian yang memiliki ciri pelaku, tempat, dan kegiatan sosial yang dapat dilakukan observasi, tinjauan sebagai pelengkap data yang meliputi data rekaman wawancara, data kuisisioner, data arsip, yang akan diolah sebagai hasil penelitian.

Lokasi penelitian pada berlangsung pada dua tempat, yakni berada di Gudang busana muslim Salavia yang beralamat di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman Yogyakarta. Pada alamat ini peneliti mewawancarai narasumber pertama

yakni Ayuvia yang memiliki usaha online baju muslim dan muslimah, dan narasumber berasal dari latar belakang keluarga yang tidak berwirausaha.

Lokasi penelitian kedua berlangsung di Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta. Pada tempat ini peneliti akan mewawancarai narasumber ke-2 yakni Danti Sheila Intan yang melakukan usaha di bidang elektronik, dengan memiliki latar belakang keluarga berwirausaha.

Pada kedua lokasi ini peneliti mewawancarai kedua narasumber utama serta narasumber pendukung mahasiswa berwirausaha dari segi motivasi, pengembangan usaha, penerapan nilai-nilai Islam, hambatan dan dukungan orangtua untuk melengkapi data-data yang dibutuhkan peneliti pada penelitian yang sedang dilakukan.

3.3 Narasumber Penelitian

Menurut Yin (2015) memaparkan penelitian kualitatif dapat menggunakan bentuk tertulis dan lisan. Terlepas dari bentuknya, langkah-langkah yang perlu diikuti dalam proses penyusunannya ialah mengidentifikasi sasaran laporan, mengembangkan susunan karangan, dan mengikuti prosedur tertentu (meminta laporan tersebut ditinjau oleh orang-orang yang menjadi subjek studi kasus yang bersangkutan).

Sugiyono (2007) memaparkan dalam penelitian kualitatif, peneliti memasuki suatu situasi sosial tertentu, melakukan observasi atau wawancara terhadap orang yang mengetahui situasi sosial tersebut. Penentuan sumber data pada orang yang diwawancarai dipilih dari pertimbangan dan tujuan tertentu, dalam

hal ini peneliti harus mengamati secara mendalam dari aktivitas, orang, dan tempat. Maka dari itu pemilihan narasumber penelitian didasarkan beberapa pertimbangan, sebagai berikut:

1. Narasumber merupakan mahasiswa Strata-1 Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia. Pemilihan narasumber yang dipilih merupakan Fakultas Bisnis dan Ekonomika karena sangat dekat dengan kegiatan wirausaha, bahkan sebagian besar mereka tumbuh dalam lingkungan wirausaha, dan matakuliah yang ada pada Fakultas Ekonomi dapat di aplikasikan pada saat melakukan kegiatan wirausaha.
2. Mahasiswa memulai usahanya minimal selama 2 tahun. Dengan mematok usia usaha minimal berjalan selama 2 tahun maka sistem pengembangan usaha sudah berjalan, mahasiswa terbukti menekuni usahanya sambil kuliah dan mahasiswa sudah memiliki banyak pengalaman berwirausaha.
3. Mahasiswa memulai usahanya ketika berada dalam jenjang perkuliahan. Dengan mendasarkan mahasiswa memilih usahanya ketika berada dalam jenjang perkuliahan maka mahasiswa tersebut sudah memiliki tanggung jawab yang besar, dan dapat memotivasi mahasiswa lain agar dapat lebih mandiri ketika berada dalam jenjang perkuliahan.
4. Narasumber penelitian ini masing masing memiliki latar belakang keluarga yang berbeda. Dimana memiliki latar belakang keluarga (ayah/ibu) berwirausaha, dan tidak memiliki latar belakang keluarga (ayah/ibu) yang berwirausaha.

5. Narasumber penelitian adalah mahasiswa yang berwirausaha dan menerapkan nilai-nilai Islam dalam melakukan kegiatan berwirausaha. Dengan menerapkan nilai-nilai Islam dalam berwirausaha mahasiswa dapat lebih dalam menanamkan tiang agama, mendapatkan tiap rezekinya dengan halal, dan menjadikan kegiatan wirausaha sebagai ibadah.

Berdasarkan kriteria di atas, narasumber penelitian ini adalah:

1. Ayu Via Febriani

Ayu Via atau yang sering disapa Via merupakan narasumber pertama sebagai narasumber yang diteliti. Narasumber penelitian ini merupakan mahasiswa angkatan 2015 Jurusan Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia yang mengambil konsentrasi Pemasaran. Usaha yang dijalani adalah usaha penjualan busana muslim baik wanita dan pria. Untuk memperkuat data yang disampaikan Ayu Via, berikut narasumber pendukungnya:

a. Shecha Alvania

Shecha merupakan teman baik Ayu Via yang merupakan narasumber pendukung pertama untuk memperkuat data dari Ayu Via. Shecha dan Ayu Via sudah bersekolah di sekolahan yang sama sejak bangku SMP serta merupakan karyawan Salavia Hijab pada posisi *Customer service* (CS) dan Shecha mengetahui ambisi, dan kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh Ayu Via.

b. Melliana Putri Susanti

Melli merupakan teman baik Ayuvia yang menjadi narasumber pendukung kedua untuk memperkuat data dari Ayuvia. Melli dan Ayuvia sudah bersekolah di sekolahan yang sama sejak dibangku SD, Melli pun mengetahui cita-cita, ambisi, dan kegiatan yang dilakukan oleh Ayuvia.

c. Kayla Maharani

Kayla Maharani merupakan karyawan paruh waktu Salavia Hijab pada posisi editor foto dan social media yang menjadi narasumber pendukung ketiga untuk memperkuat data dari Ayuvia.

d. Yani

Mbak Yani merupakan *Supplier* Kain untuk Salavia Hijab yang mana akan disalurkan Ayuvia pada vendor yang menangani pembuatan koleksi busana muslim Salavia Hijab yang menjadi narasumber pendukung ketiga untuk memperkuat data dari Ayuvia.

e. Nurfadilla Rahmadani

Mbak Dilla merupakan pelanggan busana muslim Salavia Hijab yang sudah berlangganan sejak enam bulan lalu yang mana menjadi narasumber pendukung ketiga untuk memperkuat data dari Ayuvia.

f. Fia Syafi'i

Mbak Fia merupakan tetangga kos Ayuvia sejak satu tahun lalu, Mbak Fia memiliki hubungan yang lumayan dekat dengan Ayuvia dan mengerti tentang kegiatan wirausaha dan kuliah Ayuvia yang

manamenjadi narasumber pendukung ketiga untuk memperkuat data dari Ayuvia.

g. Bapak Susito

Bapak Susito adalah bapak kandung Ayuvia. Beliau merupakan narasumber pendukung ke-empat sebagai informan untuk memperkuat data dari Ayuvia. Dimana pekerjaan Bapak Susito adalah pegawai kantor.

h. Ibu Desiana Dwi Rosanti

Ibu Desiana Dwi Rosanti adalah ibu kandung Ayuvia. Beliau merupakan narasumber pendukung ke-lime sebagai informan untuk memperkuat data dari Ayuvia. Dimana pekerjaan Ibu Desiana Dwi Rosanti adalah ibu rumah tangga.

2. Danti Sheila Intan

Danti Sheila Intan atau lebih akrab di sapa Sheila adalah narasumber kedua sebagai narasumber yang diteliti. Sheila adalah mahasiswa angkatan 2015 Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia. Sheila menggeluti usaha toko elektronik dengan memasarkan produknya secara online.

a. Afanina Arbin

Afanina arbin merupakan narasumber pendukung untuk menguatkan data dari Sheila. Ia merupakan sahabat dekat Sheila dari awal kuliah dan mengetahui usaha yang dilakukan Sheila.

b. Alia Hana

Alia Hana merupakan narasumber pendukung kedua untuk menguatkan data dari Sheila. Ia merupakan sahabat dekat Sheila sejak awal kuliah dan mengetahui usaha yang dilakukan oleh Sheila.

c. Liska Zuliana

Liska merupakan karyawan dari Toko Sheila Tronik pada posisi pramuniaga yakni melayani customer untuk pembelian, dan pengembalian barang. Liska merupakan narasumber pendukung ketiga untuk melengkapi data dari Sheila.

d. Ibu Galih

Ibu Galih merupakan *Supplier* Polytron yang menjadi tempat langganan Sheila untuk menyetok barang-barang dagangannya. Ibu Galih sudah menjadi *Supplier* Toko Sheila Elektronik sebelum Sheila memegang kendali Toko tersebut. Ibu Galih merupakan narasumber pendukung keempat untuk melengkapi data dari Sheila.

e. Ibu Ramino

Ibu Ramino merupakan pelanggan Toko Sheila Elektronik 2 sejak awal berdirinya Toko tersebut, Ibu Ramino mengetahui bagaimana pelayanan, motivasi dan pengembangan usaha Sheila karena beliau mengenal keluarga Sheila. Ibu Ramino merupakan narasumber pendukung kelima untuk melengkapi data dari Sheila.

f. Ibu Safitri

Ibu Safitri merupakan tetangga yang berada di dekat Toko Sheila Elektronik. Ibu Safitri memiliki hubungan dekat dengan Ibu dari Sheila sehingga mengetahui motivasi, pengembangan usaha dan hambatan yang dilalui Sheila. Ibu Safitri merupakan narasumber pendukung keenam untuk melengkapi data dari Sheila.

g. Bapak Sudarmanto

Bapak Sudarmanto merupakan narasumber pendukung untuk menguatkan data dari Sheila. Bapak Sudarmanto merupakan orang tua (bapak) dari Sheila. Bapak Sudarmanto berprofesi sebagai polisi.

h. Ibu Sugiyanti

Ibu Sugiyanti merupakan narasumber pendukung untuk menguatkan data dari Sheila. Ibu Sugiyanti merupakan orang tua (ibu) dari Sheila. Ibu Sugiyanti berprofesi sebagai pengusaha toko elektronik yang sudah memiliki dua cabang toko.

3.4 Jenis Data Penelitian

Pengumpulan data dilakukan untuk mengumpulkan semua informasi yang akan di gunakan dalam penelitian, informasi-informasi tersebut bisa menentukan apakah penelitian yang akan dilakukan *valid* atau tidak *valid*. Dalam penelitian ini menggunakan dua jenis sumber data penelitian yaitu primer dan sekunder. Data Penelitian dalam kualitatif terdapat dua sumber pengelompokan yakni primer dan sekunder:

1. Data Primer

Milles, *et al* (1992) Data primer diperoleh oleh peneliti secara langsung dari sumber datanya. Peneliti dapat menggunakan teknik pengumpulan data seperti observasi, wawancara, diskusi terfokus, penyebaran angket kuisioner. Dalam penelitian yang saya teliti hanya menggunakan wawancara dan observasi. Moleong (2004) memaparkan wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara dengan beberapa orang narasumber utama dan beberapa orang narasumber pendukung. Yang berasal dari mahasiswa wirausaha di Universitas Islam Indonesia. Selain itu peneliti juga melakukan wawancara dengan narasumber pendukung untuk menguatkan data yang di peroleh dari narasumber utama.

2. Data Sekunder

Kuncoro (2013) memaparkan bahwa pengumpulan data sekunder merupakan data yang dikumpulkan oleh pihak lain. Saat ini sumber data sekunder semakin banyak jumlahnya, dan tidak terbatas pada lembaga pemerintahan saja. Melalui data sekunder maka, peneliti akan memperoleh gambaran yang lebih jelas dari permasalahan yang dihadapi. Informasi yang relevan dapat diperoleh melalui data sekunder

Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari dokumen yang berhubungan dengan narasumber yakni dokumentasi foto usaha yang ditekuni, foto katalog penjualan, foto promosi usaha dan foto-foto narasumber utama maupun narasumber pendukung untuk memperkuat hasil temuan yang ada.

3.5 Sumber Data Penelitian

3.5.1 Instrumen Penelitian

Instrumen atau alat penelitian dalam penelitian kualitatif adalah peneliti itu sendiri. Oleh karena peneliti tersebut merupakan alat penelitian, maka sebagai instrumen harus divalidasi terlebih dahulu seberapa jauh peneliti siap dalam melakukan penelitian yang selanjutnya terjun ke lapangan Sugiyono (2012)

Dalam Yin (2015) memaparkan terdapat keterampilan-keterampilan yang diharapkan sebagai peneliti:

1. Mengajukan pertanyaan
2. Mendengarkan
3. Penyesuaian diri atau *Fleksibilitas*
4. Memegang teguh isu-isu yang akan diteliti

Nasution (2003) mendefinisikan bahwa peneliti kualitatif sebagai *human instrument* dimana berfungsi menetapkan dan memilih fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data atau narasumber, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, analisis data, menafsirkan data, dan membuat kesimpulan atas temuannya.

Adapun masalah yang diteliti adalah:

1. Latar belakang keluarga

Dalam memilih, dan memutuskan terjun ke dunia wirausaha tentu peran orangtua, dan pengalaman hidup orangtua sangat berpengaruh

terutama terhadap mahasiswa yang masih memiliki tanggung jawab belajar, dan menyelesaikan pendidikannya. Beberapa permasalahan terkait latar belakang keluarga oleh masing-masing mahasiswa yang mana menjadi dasar perbandingan penelitian adalah:

1. Mengetahui pekerjaan orangtua dari masing-masing mahasiswi dan mengetahui apakah latar belakang tersebut memotivasi masing-masing narasumber mahasiswi terjun ke dunia wirausaha dan sebagai dasar komparasi penelitian.
2. Mengetahui apakah masing-masing narasumber memiliki motivasi berwirausaha dari penghasilan yang dimiliki orangtua.

2. Mahasiswi Berwirausaha

Menuju mahasiswi yang berwirausaha tentu tidaklah mudah, dimana harus memilih usaha apa yang akan digeluti, dan yang utama peran dari orangtua, dimana ketika mahasiswa mendapatkan dukungan, dan peran dari orang tua ketika itu mahasiswa dapat menjalankan kegiatan wirausaha dan kegiatan perkuliahan. Beberapa permasalahan terkait dengan mahasiswi berwirausaha untuk mengetahui sektor usaha yang akan diteliti adalah:

1. Mengetahui usaha yang di geluti masing-masing mahasiswi.
2. Mengetahui asal muasal mendapatkan modal dari orangtua ataupun mengumpulkan modal sendiri sebagai dasar komparasi kedua narasumber mahasiswi.
3. Mengetahui usaha yang di geluti berupa keturunan atau mandiri sebagai dasar komparasi dari kedua narasumber mahasiswi.

3. Motivasi mahasiswa berwirausaha

Mahasiswa berwirausaha memiliki alasan bahwa terdapat kepuasan pribadi (hobi), faktor ekonomi, dan melihat, menyukai kegiatan pekerjaan orangtua sehingga memutuskan berwirausaha pada jenjang perkuliahan. Beberapa permasalahan terkait dengan motivasi mahasiswa berwirausaha yang mempengaruhi untuk terjun ke dunia wirausaha yang akan diteliti adalah:

1. Mengetahui dasar motivasi mahasiswa terjun ke dunia wirausaha yang berasal dari dalam diri ataupun terpengaruh oleh pihak luar.
2. Mengetahui alasan mahasiswa memilih menjadi seorang wirausaha yang berasal dari diri sendiri ataupun terpengaruh oleh pihak luar.
3. Mengetahui pencapaian yang ingin dicapai sebagai wirausaha muda yang menonjol pada masing-masing narasumber mahasiswa.
4. Mengetahui apakah terdapat motivasi untuk membuat jaringan pertemanan dalam berwirausaha.
5. Mengetahui apakah terdapat motivasi kekuasaan dalam berwirausaha.
6. Mengetahui apakah terdapat motivasi prestasi dalam berwirausaha.

4. Pengembangan usaha

Dalam berwirausaha memerlukan strategi pengembangan usaha agar usaha tersebut dapat bertumbuh ke arah yang lebih baik, dan memiliki umur yang panjang serta untuk masa depan usaha yang lebih baik. Beberapa

masalah terkait dengan proses pengembangan usaha dan strategi khusus dalam melakukan pengembangan usaha yang akan diteliti adalah:

1. Mengetahui proses keseluruhan dalam pengembangan usaha dari awal memulai usaha hingga saat ini.
2. Mengetahui hal menarik dalam mengembangkan usaha yang dialami oleh masing-masing mahasiswi.
3. Mengetahui tujuan masing-masing mahasiswi dalam melakukan pengembangan usaha.
4. Mengetahui strategi khusus dalam pengembangan usaha dari segi pemasaran yang dilakukan masing-masing mahasiswi.
5. Mengetahui strategi khusus dalam pengembangan usaha dari segi produksi yang dilakukan masing-masing mahasiswi.
6. Mengetahui strategi khusus dalam pengembangan usaha dari segi pelayanan yang dilakukan oleh masing-masing mahasiswi.
7. Mengetahui strategi khusus dalam pengembangan usaha dari segi jaringan kelompok yang dilakukan oleh masing-masing mahasiswi.
8. Mengetahui strategi khusus dalam pengembangan usaha dari segi jaringan kerjasama yang dilakukan oleh masing-masing mahasiswi.

5. Penerapan Nilai-Nilai Islam dalam Berwirausaha

Penerapan nilai-nilai islam dalam berwirausaha dapat menjadi tiang dalam berperilaku jujur, amanah, mencari rezeki yang halal, mendapatkan ridha, dan berkah Allah Swt, tidak semua wirausaha khususnya mahasiswa yang berwirausaha menerapkan nilai-nilai islam dalam promosi, dan akad

jual beli. Beberapa masalah terkait dengan penerapan nilai-nilai Islam dari berbagai aspek wirausaha yang akan diteliti:

1. Mengetahui nilai-nilai Islam yang diterapkan dalam berwirausaha oleh masing-masing mahasiswi.
2. Mengetahui strategi khusus dari nilai-nilai Islam yang diterapkan dalam promosi oleh masing-masing mahasiswi.
3. Mengetahui nilai-nilai Islam yang diterapkan dalam akad jual-beli oleh masing-masing mahasiswi.
4. Mengetahui nilai-nilai Islam yang diterapkan dalam pengembangan usaha oleh masing-masing mahasiswi.
5. Mengetahui nilai-nilai Islam yang diterapkan pada diri sendiri.
6. Mengetahui hambatan masing-masing mahasiswi dalam menerapkan nilai-nilai Islam.

6. **Prestasi dan Hambatan berwirausaha**

Melakukan kegiatan kuliah sambil berwirausaha seperti memikul dua beban berat yang mana kedua kegiatan tersebut sangatlah berlawanan, dan memiliki beberapa resiko yang akan berdampak pada perkuliahan atau usaha itu sendiri. Beberapa masalah terkait dengan hambatan dalam berwirausaha, mengingat bahwa narasumber penelitian ini memiliki status mahasiswi dengan kewajiban menuntut ilmu adalah sebagai berikut:

1. Pencapaian indeks prestasi kumulatif.
2. Pengalaman baik terkait prestasi akademik
3. Pengalaman buruk terkait ideks prestasi akademik.

4. Mengetahui masalah atau hambatan yang muncul dalam kegiatan wirausaha oleh masing-masing mahasiswi.
5. Mengetahui masalah atau hambatan yang muncul dalam kegiatan perkuliahan.
6. Mengetahui masalah yang muncul dari orangtua terhadap kegiatan kuliah sambil wirausaha.
7. Mengetahui masalah atau hambatan yang muncul dari lingkungan.
8. Mengetahui strategi khusus cara mengatur waktu kuliah oleh masing-masing mahasiswi.
9. Mengetahui Masalah dalam mengatur waktu berwirausaha
10. Mengetahui cara menghadapi tantangan wirausaha pada masing-masing mahasiswi.

7. Dukungan dan Peran Orangtua

Melakukan kegiatan berwirausaha sekaligus menuntut ilmu di jenjang perguruan tinggi tidaklah mudah, mahasiswa sangat membutuhkan dukungan orangtua agar kedua aktivitas tersebut dapat berjalan beriringan, dan agar mahasiswi tidak kehilangan arah. Maka beberapa masalah terkait dengan dukungan dan harapan yang di impikan oleh kedua orangtua terhadap anak mereka yang akan diteliti adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui tanggapan orangtua terhadap mahasiswi yang terjun ke dunia wirausaha.
2. Mengetahui dukungan orangtua dengan peran keluarga dalam pengambilan keputusan menjadi wirausaha.

3. Mengetahui cita-cita orangtua terhadap sang anak.
4. Mengetahui pekerjaan yang diinginkan orangtua terhadap sang anak.
5. Mengetahui harapan orangtua terhadap sang anak.

3.6 Metode Pengumpulan Data

Tujuan utama dalam penelitian adalah mendapatkan data, maka metode pengumpulan data merupakan bagian integral dari desain penelitian. mengatakan bahwa terdapat enam sumber bukti yang digunakan untuk dapat dijadikan fokus pengumpulan data bagi narasumber penelitian. Yin (2015) Dalam penelitian ini peneliti melakukan pengumpulan data menggunakan metode:

1. Wawancara

Wawancara menurut Yin (2015) adalah sumber bukti dalam studi kasus yang sangat penting, yang mana peneliti dapat bertanya tentang kunci fakta-fakta suatu peristiwa yang terjadi di samping opini peristiwa yang ada kepada responden. Pada situasi tertentu peneliti dapat meminta responden menyetujui pendapatnya sendiri, yang mana proporsi tersebut dapat menjadi dasar penelitian selanjutnya, atau dapat disimpulkan bahwa metode pengumpulan data wawancara sangatlah *flexible*.

1. Wawancara Terstruktur

Memaparkan bahwa pada wawancara ini digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpulan data telah mengetahui secara pasti tentang informasi apa yang akan

diperoleh. Pada saat terjun ke lapangan selain membawa pedoman wawancara, harus membawa recorder atau material lain untuk membantu pada saat prosesi wawancara.

2. Wawancara Semi Terstruktur

Wawancara semi terstruktur digunakan sebagai teknik terstruktur jika peneliti mengetahui dan memahami dengan pasti informasi apa saja yang akan diperoleh.

3. Wawancara Tidak Terstruktur

Pada wawancara ini adalah wawancara bebas, peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang terstruktur secara lengkap untuk pengumpulan data.

2. **Observasi**

Observasi secara garis besar menurut Yin (2015) adalah secara langsung atau kunjungan lapangan dapat dijadikan sebagai sumber bukti lain bagi studi kasus yang mana ditunjukkan dengan mengajukan sejumlah pertanyaan yang ingin diketahui peneliti untuk menggali informasi. Para peneliti kualitatif juga dapat terlibat dalam peran-peran yang beragam, mulai sebagai non partisipan sampai partisipan utuh

3. **Dokumentasi**

Kuncoro (2013) memaparkan bahwa dokumentasi adalah merupakan catatan-catatan tertentu yang terkait dengan informasi tentang penelitian berupa pengumpulan informasi dari dokumen yang terkait

dengan objek penelitian mahasiswi berwirausaha baik berupa gambaran-gambaran kertas, artikel dan sebagainya.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode wawancara terstruktur yang mewawancarai persoalan motivasi, pengembangan usaha, penerapan nilai-nilai Islam, hambatan dan dukungan orangtua terhadap mahasiswa yang berwirausaha, Dokumentasi yang dilakukan yakni meninjau situasi langsung yang berada pada ruang lingkup narasumber serta keadaan sosial, dan menggunakan perangkat fisik untuk merekam wawancara dan mendokumentasikan momentum di ruang lingkup narasumber.

3.7 Proses Analisis Data

Proses analisis data dilakukan ketika sebelum terjun lapangan, selama, dan sesudah dilapangan, Sugiyono (2012) memaparkan sebagai berikut:

1. Analisis Data Sebelum di Lapangan

Dalam melakukan penelitian kualitatif telah melakukan analisis data dimana peneliti memasuki lapangan objek penelitian. Analisis tersebut dilakukan terhadap data hasil studi pendahulu atau data sekunder untuk menentukan fokus penelitian. Dalam tahap analisis ini fokus penelitian bersifat sementara dan akan berkembang ketika peneliti berada di lapangan, dan setelah dilapangan.

2. Analisis Data di Lapangan

Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban narasumber terhadap wawancaranya, dimana ketika jawaban narasumber belum memuaskan pada wawancara pertama maka peneliti

akan melakukan pertanyaan lagi yang lebih kritis sampai mendapatkan jawaban untuk mendukung penelitiannya atau jawaban yang kredibel. Huberman (1992 dalam Sugiyono, 2012) Analisis data kualitatif dilakukan dalam terus menerus dan interaktif sampai tuntas. Dalam analisis data terdiri dari:

1. *Data Reduction (Data Reduksi)*

Reduksi memiliki arti merangkum, dimana memilih hal-hal pokok yang penting, dicari tema dan polanya. Maka kemudian data yang direduksi memberikan gambaran yang lebih dan sangat jelas, sehingga mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya. Reduksi data dapat dibantu dengan alat elektronik seperti komputer mini.

Dalam penelitian ini reduksi data merangkum, dan memilih informasi yang relevan dan mana yang tidak relevan, dari hasil wawancara pada narasumber utama dan narasumber pendukung mengenai motivasi, pengembangan usaha, hambatan, dukungan orangtua, dan penanaman nilai-nilai Islam terhadap mahasiswa berwirausaha yang memiliki latar belakang keluarga berbeda. Setelah direduksi data akan mengerucut, mengarah ke inti, dan memberikan gambaran yang jelas terkait objek penelitian.

2. *Data Display (Penyajian Data)*

Penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya. Dengan men-*display* data maka akan memudahkan untuk memahami situasi yang terjadi,

merencanakan kerja selanjutnya. Dalam melakukan *display* data disarankan selain dengan teks naratif, juga berupa grafik, matrik, dan *chart*.

Langkah selanjutnya setelah reduksi data adalah menyajikan data. Dimana data tersebut disajikan dalam bentuk table, hubungan antar katagori dan uraian penjelasan yang bersifat deskriptif.

3. **Conclusion (Penarikan Kesimpulan)**

Langkah ketiga dalam penelitian kualitatif adalah penarikan kesimpulan, dan verifikasi. Kesimpulan awal yang ditemukan masih bersifat temporer atau sementara, dan akan berubah bila tidak dimiliki bukti-bukti lain yang dapat lebih kuat yang dapat mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Namun, jika kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid, dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang sudah dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Langkah terakhir dalam pengolahan data adalah penarikan kesimpulan. Setelah semua data tersaji permasalahan-permasalahan dalam objek penelitian akan dapat dipahami, kemudian ditarik kesimpulan yang merupakan hasil dari penelitian ini.

Dalam penelitian ini menganalisis data, menyajikan data, mereduksi data serta penarikan kesimpulan berdasarkan rumusan masalah mengenai motivasi, pengembangan usaha, penerapan nilai-nilai Islam, hambatan dan

dukungan orangtua terhadap mahasiswa berwirausaha yang memiliki latar belakang keluarga berbeda.

3.8 Uji Keabsahan Data

Pengujian kredibilitas dapat diartikan sebagai pengecekan data atau pengolahan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu dari data yang telah diperoleh, data yang valid dapat dilakukan dengan melakukan uji kredibilitas terhadap data yang diperoleh. Moleong (2009) :

1. Triangulasi Sumber

Menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumberdimana jawaban dari penelitian dilakukan dengan mengambil dari narasumber yang berbeda tetapi masih dalam satu kriteria khusus. Triangulasi sumber dapat dilakukan dengan cara hasil wawancara yang dilakukan pada narasumber utama maupun tambahan dikumpulkan, kemudian melakukan proses reduksi data dari hasil wawancara, langkah selanjutnya menampilkan data data reduksi dan dimasukan kedalam hasil penelitian dan membuat kesimpulan dari data-data tersebut.

2. Uji Kredibilitas

Uji Kredibilitas kualitatif sesuai dengan pendapat Creswell (2009) yang telah diterjemahkan bahwa peneliti memeriksa keakuratan temuan dari sudut pandang peneliti, peserta atau pembaca dengan menggunakan prosedur tertentu. Sedangkan reliabilitas kualitatif menunjukkan bahwa pendekatan peneliti konsisten di berbagai peneliti dan proyek yang berbeda.

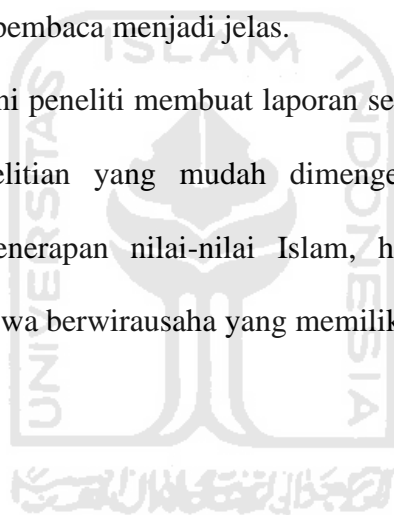
Dalam penelitian ini triangulasi yang digunakan adalah triangulasi sumber, dimana data yang diperoleh langsung melalui narasumber utama, dan narasumber pendukung dengan menggunakan metode wawancara yang dilakukan guna mendapatkan kelengkapan data yang dibutuhkan oleh peneliti.

3. Uji *Transferability*

Transferability adalah validitas eksternal dalam penelitian kualitatif. Moleong (1998) memaparkan *Transferability* adalah persoalan empiris yang bergantung pada kesamaan antara konteks pengirim dan penerima. Yakni melakukan pengalihan tersebut, seorang peneliti hendaknya mencari dan mengumpulkan kejadian empiris tentang kesamaan indeks. Dengan demikian sang peneliti bertanggung jawab untuk menyediakan data deskriptif. Secukupnya jika ia ingin membuat keputusan tentang hal pengalihan tersebut. Demikian untuk keperluan itu peneliti harus melakukan penelitian kecil untuk memastikan verifikasi tersebut.

Sugiyono (2012) memaparkan validitas eksternal menunjukkan pada derajat kecepatan agar orang lain dapat memahami hasil penelitian kualitatif, maka peneliti dalam membuat laporannya harus memberikan uraian yang rinci, jelas, sistematis, dan dapat dipercaya. Maka pembaca menjadi jelas atas hasil penelitian tersebut, sehingga dapat memutuskan dapat atau tidaknya di aplikasikan ketempat lain. Setelah data direduksi data akan ditampilkan, data tersebut bisa masuk dalam penelitian untuk memperkuat data sehingga data menjadi jelas, rinci, sistematis, dan dapat dipercaya sehingga pembaca menjadi jelas.

Dalam penelitian ini peneliti membuat laporan secara rinci, dan jelas serta menghasilkan hasil penelitian yang mudah dimengerti mengenai motivasi, pengembangan usaha, penerapan nilai-nilai Islam, hambatan dan dukungan orangtua terhadap mahasiswa berwirausaha yang memiliki latar belakang keluarga berbeda.



BAB IV
LEPAS LANDAS, MENGUDARA
(MOTIVASI MAHASISWI BERWIRAUSAHA)

4.1 Pendahuluan

Memulai usaha bukanlah suatu hal yang mudah terutama bagi seorang mahasiswa yang notabeneanya belum memiliki banyak pengalaman, oleh sebab itu mahasiswa yang terjun dalam dunia wirausaha merupakan mahasiswa yang tidak biasa, mahasiswi luar biasa yang menempuh pendidikan di universitas swasta ataupun universitas negeri yang harus mampu beradaptasi dan bertahan dalam segala tekanan dari kegiatan perkuliahan yang harus memenuhi tugas, serta mengikuti beban tanggung jawab perkuliahan untuk mendapatkan gelar sarjana dibelakang namanya nanti dan menerapkan ilmu yang didapat di jenjang kuliah untuk pekerjaan yang akan di lakukan setelah selesai menempuh jenjang perkuliahan ataupun yang diterapkan untuk berwirausaha.

Sebagai mahasiswa di perguruan tinggi, tentu sebagian besar mahasiswa sudah memikirkan bagaimana kelanjutan mahasa depan yakni berkerja untuk menyongsong kehidupan kedepan. Mayoritas mahasiswa memilih berkerja setelah selesai menempuh pendidikan perguruan tinggi dengan berkerja di sebuah perusahaan dengan prospek jenjang karir yang tinggi, akan tetapi terdapat sebagian mahasiswa yang sudah mulai bekerja dan berwirausaha sejak berada dalam jenjang perkuliahan.

Setiap mahasiswa tentu memiliki motivasi, ketertarikan, minat, dan dorongan masing-masing untuk terjun ke dunia wirausaha yang dilakukan sejak duduk di jenjang perkuliahan. Oleh karena itu dalam bab ini penulis akan memberikan gambaran mengenai motivasi dua mahasiswa yang terjun dalam dunia wirausaha di Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia.



Gambar 4.1
Data Display Motivasi Wirausaha
Sumber: Data Primer Diolah (2020)

4.2 Melakukan Kegiatan yang Disukai

Dorongan dalam melakukan suatu tindakan atau kegiatan dapat melalui berbagai aspek dan berbagai sisi. Seperti melakukan suatu atau beberapa kegiatan yang digemari. Melakukan kegiatan yang digemari didorong oleh motivasi yang berasal dari dalam diri. Dorongan tersebut yang membuat seseorang atau suatu kelompok melakukan suatu tindakan atau kegiatan dengan sungguh-sungguh.

4.2.1 Mendesain ModeFashion

Mahasiswa yang membangun usahanya dengan mandiri tanpa bantuan materiil atau warisan keluarga memiliki motivasi untuk terjun ke dunia wirausaha, menyalurkan hobi adalah salah satu dari beberapa alasan yang memotivasi Mbak Ayuvia narasumber utama 1 untuk terjun ke dunia wirausaha.

“karena memang awalnya dari hobi, hobiku di *fashion* gitu kalau aku seriusin dan tertarik di dunia wirausaha. Itu alasannya” (Ayuvia, naasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersbut didukung oleh Mbak Secha Alvania sebagai *Costumer service* Mbak Ayuvia pada usaha busana muslim Salavia.

“Kalau dari Ayuvia sendiri itu mencetak bisnis itu dia itu kayak hobi apa kadang dia itu mikir kalau *ndak* jualan kadang ngapain ya dan memang dia keahliannya di situ terus dia juga orangnya kalau bikin desain itu lucu-lucu unik dan *ndak* ada tempat lain, bikin beda” (Secha, teman dan *costumer service* Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 14 Desember 2019, 19.00 WIB, Via Telepon)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan yang sama oleh Mbak Melly selaku teman Mbak Ayuvia narasumber utama 1 sejak SD hingga kini.

“Kalau motivasi itu sendiri *sih* sudah suka *sama* fashion di situ sudah hobi di bisnis” (Melly, teman Ayuvia dan

narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia,
14 Desember 2019, 21.00 WIB, Kos Putri Zamzam no.11
Depok, Sleman, Yogyakarta, Via Telepon)

Pernyataan yang sama tersebut mendapatkan dukungan yang sama oleh
Mbak Yani selaku *supplier* kain untuk produksi salavia hijab.

“Kayaknya memang dalam diri sendiri ya untuk pemenuhan
kebutuhan diri.” (Yani, *supplier* kain Salavia Hijab dan
narasumber pendukung untuk narasumber utama 1, 12 April
2020, 15.00 WIB, Via Telepon)

Pernyataan yang sama tersebut mendapatkan dukungan yang sama oleh
Dilla selaku konsumen salavia hijab.

“*Eekayaknya gaada ya pure* dia sendiri kayaknya *emang*
ambisi gitu ya.” (Dilla, konsumen Salavia Hijab dan
narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 12
April 2020, 10.40 WIB, Via Telepon)

Hobi adalah suatu hal yang sangat disukai dan dimiliki oleh masing-masing
individu, dan hobi dapat menjadi motivasi mendasar seseorang melakukan suatu
kegiatan, tak terkecuali dalam melakukan kegiatan berwirausaha. terdapat sebagian
individu yang menjadikan hobi sebagai ladang mencari uang atau berwirausaha,
sehingga terdapat beberapa individu menjadikan hobi sebagai motivasi
berwirausaha.

4.3 Mengikuti Jejak Orangtua

Memiliki keluarga dengan berlatar belakang keluarga berwirausaha secara
sadar ataupun sadar membuat seseorang mengikuti jejak orangtua sebagai
wirausaha. Seseorang dapat tertarik dengan apa yang dilakukan oleh keluarga
mereka dikarenakan sering melihat bagaimana anggota keluarga berkerja ditempat

kerjanya dan melihat bagaimana cara kerja dan situasi kerja dari sosok anggota keluarga tersebut.

4.3.1 Orangtua Berwirausaha

Mahasiswa yang terjun ke dunia wirausaha dengan memiliki usaha dari warisan keluarga (*family bussines*) memiliki motivasi karena Mengikuti jejak orangtua berwirausaha di bidang toko elektronik, adalah salah satu dari beberapa alasan yang memotivasi Mbak Sheila narasumber utama 2 untuk terjun ke dunia wirausaha.

“*Nah jadi kan lihat kakek nenek usaha terus ibu usaha kayaknya enak sih kayaknya tinggal eee apa ya kayak kita punya eee kendali sendiri tidak usah ikut orang*” (Sheila, narasumber utama 2 Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut didukung oleh Mbak Afanina sebagai teman dekat jenjang perkuliahan Mbak Sheila narasumber utama 2.

“*karena keluarganya ya kan keluarganya eh usahanya dari neneknya terus lanjutin ke ibunya dan dia kan juga anak pertama jadi kalau menurut saya itu dia lebih kepada beban untuk meneruskan dan mengembangkan apa yang dia sudah miliki sekarang*” (Afanina, teman dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 19 Desember 2019, 16.30 WIB, di FBE UII)

Pendapat dari Mbak Alia selaku teman dekat dan narasumber pendukung bahwa Mbak Sheila terjun ke dunia wirausaha karena keluarga.

“*Yang mempengaruhi Sheila untuk berwirausaha itu ya dari pihak keluarga sih, sama pendapatan yang besar*” (Alia, teman dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 20 Desember 2019, 20.00 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut didukung oleh Ibu Galih selaku narasumber pendukung bahwa Mbak Sheila terjun ke dunia wirausaha karena keluarga selaku *supplier* Polytron.

“Kalau siapa ya mbak ya keluarga karena nenek ibunya sudah duluan usaha.” (Ibu Galih, *supplier* polytron narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 13 April 2020, 19.00 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut didukung oleh Ibu Ramino selaku narasumber pendukung bahwa Mbak Sheila terjun ke dunia wirausaha karena keluarga yang mana selaku konsumen Sheila Elektronik 2.

“Karna orangtuanya mbak terutama ibunya kan dekat sekali sama ibunya.” (Ibu Ramino, konsumen Sheila Elektronik 2 dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 14 April, 09.00 WIB, Via telepon)

Pernyataan Sheila didukung oleh Ibu Safitri selaku narasumber pendukung tetangga Mbak Sheila narasumber utama 2 bahwa terjun ke dunia wirausaha karena keluarga.

“Karna orangtuanya ya yang pasti dari awal buka cabang disini sudah diajarkan ibunya usaha.” (Ibu Safitri, tetangga Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 13 April 2020, 13.00 WIB, Via telepon)

Memiliki keluarga yang berwirausaha tentunya akan menjadi daya tarik individu untuk mengikuti dan melakukan kegiatan wirausaha, terlebih pihak keluarga memberikan warisan berupa usaha yang akan dijalani, tentu hal tersebut akan menjadi motivasi yang kuat pada individu untuk memilih terjun ke dalam dunia wirausaha.

4.4 Ketertarikan Berwirausaha

Setiap individu memiliki ketertarikan yang berasal dari luar diri dalam melakukan suatu tindakan atau suatu kegiatan. Ketertarikan atau pandangan yang dimiliki seseorang bisa dengan pandangan yang sama ataupun pandangan yang berbeda. Salah satu ketertarikan yang sama yang dimiliki oleh kedua narasumber adalah tidak adanya keterikatan kerja dalam berwirausaha, dan menginginkan kebebasan dalam melakukan suatu pekerjaan.

4.4.1 Kebebasan dalam Berkerja

Selain karna hobi dan mengikuti jejak orangtua, kedua mahasiswa yang berwirausaha memiliki motivasi yang mendorong keduanya untuk terjun ke dunia wirausaha, yakni tidak menyukai pekerjaan yang terikat, menginginkan kebebasan dalam berkerja tanpa diatur. Seperti motivasi yang mendorong Ayuvia narasumber utama 1 dalam berwirausaha adalah tidak adanya aturan waktu dalam berwirausaha.

“Karena tidak harus masuk kerja dari jam 7 sampai 5 pakai seragam dan diatur-aturl aja itu *sih*, bebas dan juga karena aku seorang wanita. Jadi *ndak* dijam-jamin kerjanya, bisa *ngurus* keluarga” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut memiliki kesamaan dengan pernyataan dari Mbak Melly selaku teman dekat dan narasumber pendukung dari Mbak Ayuvia.

“Ya setelah wisudah Ayuvia dia itu ingin ngembangin dia tidak suka kerja di atur oleh orang lain dia ingin membuka lapangan pekerjaan” (Melly, teman dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 14 Desember 2019, 21.00 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan oleh Mbak Kayla selaku karyawan Salavia Hijab.

“Motivasinya .. *eee* dia itu *enggak* suka diatur seperti karyawan kantor .. *pengen* hidup sesuai yang dia inginkan” (Kayla, karyawan Salavia Hijab dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 30 Maret 2020, 16.00 WIB, Via Telepon)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan oleh Mbak Yani selaku *supplier* kain untuk produksi Salavia Hijab.

“Yang memotivasi *eee* .. kalau pas ketemu kadang cerita *kepengananya kepingin* dapet *achievement* apa itu *brand-brand* gitu.” (Yani, *supplier* kain Salavia Hijab dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 12 April 2020, 15.00 WIB, Via Telepon)

Sama seperti motivasi yang mendorong Sheila narasumber utama 2 untuk terjun ke dunia wirausaha yakni karena tidak menyukai pekerjaan yang terikat, dan berwirausaha memiliki pendapatan yang besar.

“Terus aku *tu* orangnya *nggak* suka kerja yang terikat orang harus gini-gini dan aku kan sudah punya dua *background* ayahku kan *backgroundnya* pegawai terus ibuku usaha *nah* misalnya pegawai seharusnya rata-rata gajinya 100 ribu perhari nah kalau pengusaha itu bersihnya 100 ribu aja lebih kalau diakumulasi sebulan *gede* yang pengusaha itu *sih* yang mendasar” (Sheila, narasumber utama 2 Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut memiliki kesamaan dengan pernyataan dari Mbak Afanina selaku narasumber pendukung dan sahabat dari Mbak Sheila.

“Kalau menurut saya ini dari pengamatan saya, kalau dia itu lebih *enjoy* melanjutkan usahanya sendiri, rasa keingintahuannya dia terhadap usahanya itu lebih tinggi dari pada dia kayak aku mau kerja jadi apa *sih*, menurut saya dia itu lebih ini usahaku mending diapain itu banyak kesitu” (Afanina, teman Sheila dan naasumber penudukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 19 Desember 2019, 16.30 WIB, di FBE UII)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan yang sama oleh Ibu Sugiyanti selaku selaku ibu kandung dari Sheila.

“Karena kalau menurut ibu dia itu sudah bisa merasakan hasil dari wirausaha tersebut jadi dia sudah menikmati sedikitlah jadi *ketagihan*” (Ibu Sugiyanti, ibu kandung Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2, 13 Desember 2019, 16.30 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 Sheila yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan yang sama oleh Ibu Galih selaku selaku *supplier* Polytron.

“Sepertinya sama seperti ibunya mbak karena pendapatan.” (Ibu Galih, *supplier* polytron dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 13 April 2020, 19.00 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan yang sama oleh Ibu Ramino selaku selaku konsumen Sheila Elektronik 2.

“Kalau ibunya bilang memang Sheilanya gasuka kerja yang diatur ya mbak.” (Ibu Ramino, konsumen dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 14 April, 09.00 WIB, Via telepon)

Sesuatu hal sering kali mendorong seseorang untuk melakukan suatu kegiatan tidak terkecuali mendorong mahasiswa untuk berwirausaha. tidak adanya aturan dalam berkerja, dan tidak adanya keterikatan dalam berkerja menjadi salah satu dorongan yang membuat mahasiswa mendambakan dan memilih wirausaha menjadi pilihan pekerjaan mereka, karena bisa dilakukan ketika berada dalam jenjang kuliah dan tidak harus dilakukan ketika mendapatkan ijazah atau menyelesaikan jenjang kuliah.

4.5 Mengejar Pendapatan yang Besar

Seseorang yang terdorong untuk terjun didunia wirausaha sangat wajar dikarenakan mengejar omzet ataupun pendapatan yang besar. Suatu hal yang bersifat positif tidak terkecuali mendapatkan omzet atau pendapatan yang besar menjadi daya tarik tersendiri. Dimana daya tarik tersebut menjadi suatu dorongan berulang dan terus menerus. Memiliki pendapatan yang besar dalam berwirausaha dapat dilakukan dengan berbagai cara seperti menambah cabang usaha.

4.5.1 Ingin Memiliki Banyak Cabang Usaha

Melakukan kegiatan wirausaha tentu memiliki sesuatu ketertarikan untuk mendorong motivasi seseorang. Tidak terkecuali untuk mahasiswa yang berwirausaha. salah satu narasumber penelitian memiliki ketertarikan dalam berwirausaha yakni ingin memiliki cabang usaha yang banyak.

“Yang ingin aku capai *nggak* jauh-jauh *bangetsih cumanngembangin* toko ini lebih-lebih, punya lebih banyak cabang .. *ee* biar nambah omzetnya juga” (Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 Sheila yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan oleh Mbak Alia selaku Narasumber pendukung dan sahabat Mbak Sheila di jenjang kuliah

“Kalau untuk itu mungkin cita-cita Sheila akan membuka cabang yang lebih banyak lagi, dan mengembangkan seperti toko elektronik *modern*” (Alia, teman dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 20 Desember 2019, 20.00 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan oleh Mbak Liska selaku karyawan Toko Sheila Tronik.

“*Mmm .. mbak sheila itu ikut ibunya kepengen punya cabang yang banyak dan penghasilan besar*” (Liska, karyawan dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 30 Maret 2020, 19.30 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Memiliki impian untuk memiliki banyak cabang toko atau melebarkan Melebarkan sayap usaha adalah salah satu motivasi dari dalam diri yang sangat kuat untuk terjun dalam dunia wirausaha dan menjadi alasan yang sangat besar untuk bergelut di bidang wirausaha, selain itu motivasi tersebut hadir dalam diri sendiri bukan dorongan dari pihak luar. Dengan motivasi yang kuat maka bukanlah sebuah impian untuk direalisasi.

4.6 Pencapaian dalam Berwirausaha

Sebuah pencapaian tentu dimiliki oleh setiap orang terutama dalam berwirausaha. Dalam melakukan kegiatan berwirausaha beberapa orang memiliki dorongan yang berasal dari dalam diri yang berupa sebuah pencapaian yang ingin diraih seperti mendapatkan sebuah penghargaan atas brand yang miliki sebagai brand yang terbaik atau brand yang *ter-overier*.

4.6.1 Mendapat Penghargaan

Sebuah penghargaan dapat memacu seseorang untuk terjun dan melakukan kegiatan wirausaha, seperti penghargaan atas produk terbaik yang dapat meningkatkan kualitas dan persepsi masyarakat atas produk tersebut dan selain itu melebarkan sayap usaha dapat memicu motivasi seseorang untuk melakukan kegiatan berwirausaha.

“Penghargaan produknya nah *kayak gitu* bukan di penghargaannya aku tapi di produknya mungkin produk yang paling *the best* atau mungkin diusahanya maksudnya bisa jadi

di *brand* yang *overir* atau kayak gitu” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut relevan dengan pernyataan yang dilontarkan oleh Mbak Melly selaku narasumber pendukung dan sahabat Mbak Ayuvia.

“Pencapaiannya itu dia pernah bilang katanya *pengen* dapet penghargaan-penghargaan gitu” (Melly, teman Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 14 Desember 2019, 21.00 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut relevan dengan pernyataan yang dilontarkan oleh Mbak Fia selaku narasumber pendukung selaku tetangga kos Ayuvia.

“Yang memotivasi ya? ... *eeee* seingat saya ya .. waktu ngobrol bareng Ayu memang menyukai kebebasan semisal gasuka diatur.” (Mbak Fia, tetangga kos Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber 1 Ayuvia, 12 April 2020, 24.00 WIB, Via telepon)

Sebuah penghargaan akan produk tentu sangat berpengaruh terhadap suatu bentuk usaha, oleh karenanya menjadi motivasi suatu mahasiswa untuk terjun dan melakukan kegiatan berwirausaha, selain itu mengembangkan usaha, melebarkan sayap usaha dengan memiliki banyak cabang tentu menjadi juga menjadi salah satu motivasi kuat mahasiswa untuk melakukan kegiatan wirausaha tersebut.

4.7 Mampu Membantu Sesama

Memiliki dorongan terjun ke dunia wirausaha untuk membantu dan membuat orang-orang sekitar memiliki dan mendapatkan pekerjaan adalah suatu hal yang sangat mulia. Karna perlu diketahui bahwa perbandingan jumlah lapangan kerja yang ada dengan jumlah penduduk cenderung tidak ada keseimbangan, terlebih daya saing untuk mendapatkan suatu pekerjaan sangatlah tinggi.

4.7.1 Menciptakan Lapangan Kerja

Suatu dorongan motivasi tidak selalu terus-menerus untuk kepentingan diri sendiri, seperti dorongan motivasi Ayuvia narasumber utama 1 untuk melakukan kegiatan wirausaha yang mana dirinya masih duduk dibangku kuliah. Dorongan motivasi yang sangat mulia untuk memberikan lapangan pekerjaan dan membantu sesama mendapatkan lapangan pekerjaan.

“Motivasi ku ke dunia wirausaha bagaimana caranya kita itu bisa bermanfaat bagi orang lain nanti kita bisa membuka lapangan pekerjaan orang-orang kita membuka pekerjaan.” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut relevan dengan pernyataan yang dilontarkan oleh Bapak Susito selaku Bapak kandung dan sekaligus narasumber pendukung dari Ayuvia.

“Ya memang hobbinya kesitu, dan ingin menciptakan lapangan kerja untuk orang lain” (Bapak Susito, bapak kandung Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 26 Juni 2019, 21.30 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut relevan dengan pernyataan yang dilontarkan oleh Mbak Melly selaku narasumber pendukung dan sahabat Mbak Ayuvia.

“Ya setelah wisudah Ayuvia dia itu ingin ngembangin dia tidak suka kerja di atur oleh orang lain dia ingin membuka lapangan pekerjaan....dorongan dan motivasi yang bermanfaat dan membantu orang lain” (Melly, teman Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 14 Desember 2019, 21.00 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

membantu mendapatkan pekerjaan tentu hal tersebut merupakan sesuatu yang sangat mulia. Selain bermanfaat untuk orang lain, tentu bermanfaat untuk diri sendiri karena tidak memerlukan lapangan pekerjaan untuk dirinya dengan terjun

kedunia wirausaha yang mana membangun lapangan pekerjaan untuk diri sendiri dan orang lain.

4.8 Diskusi Hasil

Pada penelitian ini menemukan bahwa motivasi yang mendorong mahasiswa terjun dan melakukan kegiatan wirausaha terdapat persamaan dan lebih banyak pada perbedaan motivasi diantara kedua mahasiswa Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia. Motivasi yang ditemukan pada temuan penelitian ini diantaranya melakukan kegiatan yang disukai, terjun kedunia wirausaha dikarenakan orangtua yang berwirausaha, memiliki ketertarikan tersendiri terhadap wirausaha, memiliki pencapaian yang akan dicapai dalam berwirausaha, dan ingin bermanfaat bagi sesama.

Berikut tabel Motivasi Mahasiswa Berwirausaha di Prodi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia:

Tabel 4.1
Motivasi Berwirausaha

No.	Temuan Penelitian		Narasumber Penelitian	
			Ayuvia	Sheila
1.	Melakukan Kegiatan yang Disukai	Mendesain Mode <i>Fashion</i>	V	
2.	Orangtua Berwirausaha	Mengikuti Jejak Orangtua		V
3.	Ketertarikan Berwirausaha	Kebebasan dalam Berkerja	V	V
4.	Mengejar Pendapatan yang Besar	Ingin Memiliki Banyak Cabang Usaha		V
5.	Pencapaian dalam Berwirausaha	Mendapatkan Penghargaan Produk	V	
6.	Membantu Sesama	Menciptakan Lapangan Kerja	V	

Sumber: Data Primer Diolah 2020.

Berdasarkan Tabel 4.1, dapat disimpulkan bahwa sejatinya setiap orang memiliki sebuah dorongan berupa motivasi yang akan membuat seseorang itu

melakukan suatu tindakan, kegiatan atau pekerjaan yang dilakukannya, dan tidak terkecuali pada mahasiswa, tidak sedikit dari mereka memilih terjun ke dunia wirausaha yang dipupuk dengan dorongan motivasi yang mereka miliki, dimana motivasi tersebut terlahir dari beberapa aspek yang berbeda. Motivasi tersebut bisa lahir dari dalam diri maupun dari luar dengan adanya suatu proses tertentu.

Selanjutnya, terdapat ulasan lebih mendalam mengenai motivasi yang mendorong mahasiswi untuk terjun ke dunia wirausaha dengan membandingkan reduksi hasil dengan interview yang didapatkan langsung di lapangan. Berikut tabel perbandingan reduksi data dan interview yang didapatkan langsung di lapangan mengenai motivasi mahasiswi berwirausaha:

Tabel 4.2
Perbandingan Reduksi Hasil Data dan Konfirmasi Data Interview di Lapangan Motivasi Berwirausaha

Reduksi Hasil	Konfirmasi Data Interview di Lapangan	
	Ayuvia	Sheila
Dorongan motivasi mahasiswa berwirausaha, seperti terjun ke dunia wirausaha dikarenakan hobi, mengikuti jejak orangtua, ingin memiliki cabang usaha yang banyak, ingin mendapatkan penghargaan atas produk yang dimiliki, ingin membuat lapangan pekerjaan, mendapatkan pendapatan yang besar, dan terjun ke wirausaha dikarenakan tidak	“karena memang awalnya dari hobi, hobiku di <i>fashiongitu</i> kalau aku seriusin dan tertarik di dunia wirausaha. Itu alasannya” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)	“ <i>Nah jadi kan</i> lihat kakek nenek usaha terus ibu usaha kayaknya enak <i>sih</i> kayaknya tinggal <i>eee</i> apa ya kayak kita punya <i>eee</i> kendali sendiri tidak usah ikut orang” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)
	“Karena tidak harus masuk kerja dari jam 7 sampai 5 pakai seragam dan diatur-atur aja itu <i>sih</i> , bebas dan juga karena aku seorang wanita. Jadi <i>ndak</i> dijam-jamin kerjanya, bisa <i>ngurus</i> keluarga” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)	“Terus aku <i>tu</i> orangnya <i>nggak</i> suka kerja yang terikat orang harus gini-gini dan aku kan sudah punya dua <i>background</i> ayahku kan <i>backgroundnya</i> pegawai terus ibuku usaha <i>nah</i> misalnya pegawai seharinya rata-rata gajinya 100 ribu perhari nah kalau pengusaha itu bersihnya 100 ribu aja lebih kalau diakumulasi sebulan <i>gede</i> yang pengusaha itu <i>sih</i> yang

Lanjutan Tabel 4.2

ada keterikatan dalam bekerja, adanya rasa keadilan dalam melakukan pekerjaan tersebut dan adanya rasa nyaman berada di tempat kerja tersebut, akan tetapi terdapat temuan bahwa mahasiswa dengan latar belakang non wirausaha tidak tertarik untuk terjun ke dunia wirausaha		mendasar” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)
	“Penghargaan produknya nah kayak gitu bukan di penghargaannya aku tapi di produknya mungkin produk yang paling <i>the best</i> atau mungkin diusahanya maksudnya bisa jadi di <i>brand</i> yang <i>overir</i> atau kayak gitu” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)	“Yang ingin aku capai <i>nggak jauh-jauh banget</i> sih <i>cumann</i> ngembangin toko ini lebih-lebih, punya lebih banyak cabang” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)
	“motivasi ku ke dunia wirausaha bagaimana caranya kita itu bisa bermanfaat bagi orang lain nanti kita bisa membuka lapangan pekerjaan orang-orang kita membuka pekerjaan setidaknya misalnya kita membuka lapangan pekerjaan kita udah tidak tergantung kepada lapangan pekerjaan” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)	

Sumber: Data Primer Diolah 2020.

Berdasarkan Tabel 4.2, dapat disimpulkan bahwa terdapat banyak kesamaan dari hasil reduksi dengan konfirmasi data dilapangan mengenai motivasi mahasiswa terjun ke dunia wirausaha, akan tetapi terdapat beberapa perbedaan diantaranya adalah dalam fakta temuan dilapangan tidak ditemui bahwa kedua narasumber termotivasi untuk berwirausaha dikarenakan rasa adil dan rasa nyaman berada di zona tersebut, selanjutnya berbeda dengan temuan bahwa latar belakang seseorang

dengan keluarga tidak berwirausaha tidak memiliki ketertarikan berwirausaha justru memiliki tekad yang sangat kuat.

Fakta dilapangan tersebut sama seperti Maslow (1994) berpendapat motivasi sebagai seseorang akan melakukan sesuatu kegiatan dengan memiliki antusiasme untuk mendapatkan sesuatu keinginan yang didorong oleh kebutuhan yang harus terpenuhi. Dimana motivasi itu sendiri merupakan bagian dari kepentingan tujuan, keinginan atau kebutuhan manusiawi. Robbins (2003) Mengemukakan motivasi dikeompokan menjadi dua sudut pandang yakni teori motivasi Isi (*Content Theory*) yakni teori motivasi yang mendorong setiap individu melakukan suatu kegiatan yang didorong oleh faktor dalam diri atau keinginan dalam diri. Selanjutnya Teori Proses (*Process Theory*) yakni teori yang mendorong seseorang melakukan suatu kegiatan dimana dorongan tersebut lahir dari pihak luar yang memacu dan melahirkan sebuah motivasi.

Penelitian Rahmawati (2012) dalam temuannya memaparkan motivasi ingin berwirausaha dengan anggapan bahwa dengan berwirausaha dapat membuka lapangan pekerjaan bagi sesama. Berwirausaha juga merupakan sebuah investasi jangka panjang. Sama seperti motivasi yang dimiliki Ayuvia narasumber utama 1 dimana ia termotivasi terjun didunia wirausaha dikarenakan ingin membantu sesama dengan membangun lapangan kerja seperti yang kita ketahui bahwa lapangan kerja yang berada di dalam negeri bahkan didalam kota tidak sebanding dengan jumlah penduduk yang ada di dalam negeri atau di kota dan pedesaan.

Penelitian Salkever, *et al* (2016) bahwa motivasi yang dimiliki oleh narasumber dengan orangtua berwirausaha cenderung mengikuti pekerjaan

orangtua sebagai wirausaha, sedangkan narasumber dengan latar belakang keluarga tidak berwirausaha termotivasi dari berbagai aspek terutama pada mendapatkan sebuah penghargaan atas kerja kerasnya. Sama seperti motivasi yang dimiliki oleh Ayuvia narasumber utama 1 yakni terjun dalam dunia wirausaha karena ingin mendapatkan suatu penghargaan akan tetapi Ayuvia selaku narasumber utama 1 ingin mendapatkan sebuah penghargaan atas barang yang dijual bukan karena pendidikan pembelajaran di perguruan tinggi.

Penelitian Marinic, *et al* (2014) dalam temuannya memaparkan latar belakang keluarga yang berasal dari orang tua pengusaha mampu memotivasi mahasiswa berwirausaha, maupun bukan pengusaha ternyata membuat mahasiswa termotivasi untuk berwirausaha. Sama dengan Sheila dan Ayuvia selaku narasumber utama 1 keduanya memiliki latar belakang berbeda yakni Sheila narasumber utama 2 yang memiliki latar belakang keluarga berwirausaha dan Ayuvia narasumber utama 1 tidak memiliki keluarga berlatar belakang sebagai wirausaha, akan tetapi keduanya memiliki motivasi untuk terjun ke dunia wirausaha.

Penelitian Nguyen (2018) dalam temuannya memaparkan mahasiswa terdorong terjun ke dunia wirausaha dikarenakan lingkungan keluarga, pendidikan kewirausahaan, ekspektasi pendapatan, penggunaan media sosial dan pembelajaran soft skills. Sama seperti dorongan motivasi yang mendorong Sheila selaku narasumber utama 2 terjun ke dunia wirausaha dikarenakan melihat bagaimana ibu dan neneknya yang sudah terjun terlebih dahulu di dunia wirausaha dan tergiur dengan pendapatan besar sebagai wirausaha.

Penelitian Irawati (2017) dalam temuannya memaparkan dorongan dari faktor internal yang mendorong mahasiswa memiliki usaha mandiri adalah berani mengambil resiko, menginginkan kebebasan dan faktor eksternal yang mendorong mahasiswa memiliki usaha mandiri adalah keluarga, teman, kesempatan dan, kepuasan menjalani hidup. Salah satunya sama seperti motivasi yang mendorong kedua narasumber Ayuvia narasumber utama 1 dan Sheila narasumber utama 2 terjun ke dunia wirausaha dikarenakan menginginkan kebebasan berkerja tanpa adanya jam kerja, tanpa adanya sragam khusus yang dipakai saat berkerja.

Dapat disimpulkan dalam temuan ini bahwa tidak hanya orang-orang yang sudah lepas dari masa pendidikan yang tertarik, terdorong dan termotivasi untuk terjun ke dunia wirausaha terlebih kedua narasumber berasal dari latar belakang keluarga yang berbeda yakni latar belakang keluarga yang berwirausaha dan non wirausaha. Temuan pada penelitian ini adalah motivasi mahasiswa yang tidak memiliki latar belakang keluarga berwirausaha tidak kalah baik dan kuatnya dibandingkan dengan narasumber mahasiswa dengan latar belakang keluarga yang berwirausaha dapat dilihat bahwa narasumber dari keluarga non wirausaha ingin mendapatkan penghargaan atas produk yang dijual, dimana untuk mendapatkan penghargaan tersebut harus melalui beberapa tahapan yang sangat berat dan harus mendapatkan pengakuan dari banyak orang terutama pihak-pihak khusus dibidangnya bahwa produk tersebut masuk dalam jajaran produk *top-overier* atau *top brand*, dan mahasiswa yang berlatarbelakang keluarga berwirausaha hanya menginginkan penambahan cabang usaha dari temuan tersebut dapat dikatakan

bahwa mahasiswa dari latar belakang keluarga non wirausaha lebih kuat dibanding latar belakang keluarga berwirausaha.

Disamping itu salah satu narasumber utama 1 yakni Ayuvia yang berlatar belakang keluarga non wirausaha dimana diusia yang sangat muda dan masih duduk dibangku perkuliahan memiliki motivasi yang sangat mulia dan tidak sekedar mengejar materi seperti wirausaha muda lainnya yakni memiliki motivasi membuat lapangan kerja untuk membantu orang-orang disekitar yang sekiranya membutuhkan lapangan kerja dan ia mampu untuk menciptakan lapangan kerja tersebut. Temuan tersebut memiliki kesamaan dengan McClelland (1987 dalam Suryana, 2001) memaparkan bahwa Kebutuhan kekuatan yang membuat orang lain berperilaku sedemikian rupa atau bagaimana seharusnya, dan tidak berperilaku sebaliknya, dimana seorang individu yang ingin memiliki pengaruh dan mengendalikan individu lain.

Temuan lain yang ada pada penelitian ini kedua narasumber memiliki motivasi untuk terjun ke dunia wirausaha dikarenakan tidak adanya peraturan dan memiliki kebebasan, kendali sendiri atas pekerjaan yang ditekuni. Dimana mayoritas mahasiswa lebih mengejar jenjang karier yang berada diperusahaan dengan waktu kerja yang ditentukan dan tidak memiliki kendali atas pekerjaan sendiri bahkan mereka baru memikirkan masa depan ketika lulus dari perguruan tinggi yang mana mahasiswa berwirausaha sudah memikirkan masa depan dan pekerjaan lebih awal di saat duduk di perguruan tinggi.

Terdapat beberapa persamaan dan perbedaan temuan yang ada pada penelitian ini dengan teori-teori motivasi yang ada. Didalam Teori Motivasi

Kebutuhan Maslow (1994 dalam Robbins, 2003) terdapat lima aspek teori kebutuhan yakni Kebutuhan Psikologis (*Physiological Needs*), Kebutuhan rasa Aman (*Safety/Security Needs*), Kebutuhan Kasih Sayang (*Social Needs*), Kebutuhan akan Penghargaan (*Esteem Needs*), Kebutuhan Aktualisasi diri (*Self actualization Needs*). Diantara lima teori Maslow hanya terdapat satu persamaan dengan temuan penelitian ini yakni Kebutuhan Aktualisasi diri (*Self actualization Needs*) kebutuhan ini didasari oleh hasrat untuk menjadi diri sendiri yang meliputi kemampuan dan kemauan diri mencakup pertumbuhan, mencapai potensinya, dan pemenuhan diri untuk mencapai sesuatu hal yang diinginkan yang sudah menjadi ambisinya. Seperti temuan yang ditemukan di dalam penelitian ini yakni motivasi yang mendorong Ayuvia narasumber utama 1 untuk terjun ke dunia wirausaha yakni mendirikan lapangan kerja bagaimana individu dapat bermanfaat dimana tujuannya bukanlah fisik lagi materi, yang mana lebih dari harga diri atau *self-esteem* oleh karena itu termasuk pada motivasi aktualisasi diri. Selain itu Ayuvia selaku narasumber utama 1 memiliki motivasi yang kuat untuk mendapatkan penghargaan atas produk yang dijualnya dimana memiliki kolerasi dengan teori aktualisasi diri. Perbedaan temuan dengan teori kebutuhan Maslow adalah tidak adanya korelasi pada empat teori lainnya selain aktualisasi diri.

Berdasarkan teori Teori Motivasi ERG (*existence, relatedness and growth*) oleh Alderfer (1969 dalam Suryana, 2001) yakni Kebutuhan akan eksistensi, Ketergantungan (*relatedness*), Kebutuhan Pertumbuhan (*growth*). Pada temuan yang ditemukan pada penelitian ini adalah salah satu narasumber yakni Sheila selaku narasumber utama 2 dengan latar belakang keluarga berwirausaha memiliki

dorongan motivasi karena melihat ibu dan neneknya yang terlebih dahulu berwirausaha dimana temuan ini memiliki kesamaan dengan Ketergantungan (*relatedness*) dimana mempertahankan hubungan intrapersonal kepada keluarga, sahabat, atasan, rekan kerja yang didukung langsung dengan orangtua Sheila yang mana memang menganjurkan Sheila selaku narasumber utama 2 berwirausaha. Temuan selanjutnya memiliki korelasi dengan teori Kebutuhan Pertumbuhan (*growth*) yakni Kebutuhan instrinsik untuk perkembangan personal untuk mengembangkan kreatifitas dan potensi diri secara terus menerus yang memiliki kesamaan dengan Ayuvia selaku narasumber utama 1 yang memiliki dorongan motivasi terjun ke dunia wirausaha dikarenakan menyukai suatu hal yang disukai yakni hobi dalam mendesain mode *fashion* yang mana hasil karyanya dikomersialkan. Dimana teori ini memiliki kesamaan dengan teori Aktualisasi diri dari Maslow dimana teori tersebut mencakup pertumbuhan pengembangan diri seperti halnya hobi dilakukan untuk terus mengembangkan diri.

Selanjutnya kedua narasumber terjun ke dunia wirausaha dikarenakan valensi atau daya tariknya dibandingkan dengan pemenuhan kebutuhan selain itu kedua narasumber memiliki ketertarikan atau valensi terjun ke dunia wirausaha karena dapat melakukan kebebasan dalam berkerja. Yang selaras dengan teori Vroom (1964 dalam Suryana, 2001) mendefinisikan bahwa motivasi seseorang muncul karena adanya ekspektasi atas dorongan atau tingkat imbalan pada suatu pekerjaan. Bahwa motivasi seseorang muncul dikarenakan memiliki harkat (*valence*) yang mengacu pada ketertarikannya bagi seseorang.

Selanjutnya Sheila sebagai narasumber utama 2 memiliki daya tarik tersendiri untuk terjun ke dunia wirausaha dikarenakan ingin mengembangkan usaha keluarga dan mendapatkan pendapatan atau omzet yang besar dimana memiliki kesamaan dengan teori Skinner (1990 dalam Ivancevich, 2017) memaparkan bahwa perilaku individu adalah didasarkan atas hubungan sebab dan akibat perilaku dengan pemberian kompensasi dalam mencapai tujuan dan imbalannya berlaku sebagai faktor pendorong yang positif yang cenderung berulang.

Penelitian Stevanovic, *et al* (2014) menemukan bahwa mahasiswa yang tidak memiliki latar belakang keluarga non wirausaha tidak termotivasi untuk berwirausaha. Hasil penelitian tersebut sangat berbeda dengan Ayuvia narasumber utama 1. Salah satu narasumber yang tidak memiliki latar belakang keluarga berwirausaha ternyata memiliki beberapa motivasi-motivasi yang kuat untuk terjun dan menekuni diri di dunia wirausaha yakni dikarenakan hobi, ingin bermanfaat bagi sesama dengan membuka lapangan kerja, mendapatkan sebuah penghargaan atas barang yang ia jual dan yang terakhir dikarenakan berwirausaha memiliki kendali sendiri serta bebas dalam melakukan pekerjaannya.

Dalam penelitian ini memiliki perbedaan selanjutnya dengan teori keadilan Adam (1983) memaparkan bahwa manusia memiliki tiga komponen stimulus yaitu pikiran, perasaan, dan pandangan yang dapat mempengaruhi untuk melakukan pekerjaan mereka dalam bahwa seseorang dapat melakukan suatu pekerjaan dikarenakan dorongan motivasi keadilan menurut pandangan masing-masing individu menilai keadilan sesuai dengan sudut pandang masing-masing. Dimana berbeda dengan temuan pada penelitian ini. Dalam teori dua faktor, Herzberg

(1966) memaparkah bahwa terdapat faktor-faktor tertentu di tempat kerja yang menyebabkan kepuasan kerja, akan tetapi pada bagian lain terdapat pula faktor lain yang menyebabkan ketidakpuasan. Dengan kata lain kepuasan dan ketidakpuasan kerja berhubungan satu sama lain. Dimana teori ini memiliki perbedaan dengan temuan pada penelitian ini.

Dapat disimpulkan bahwa temuan hasil penelitian ini adalah terdapat motivasi yang mempengaruhi mahasiswi terjun ke dunia wirausaha. Motivasi yang atas dasar menciptakan lapangan kerja memiliki kesamaan dengan McClelland (1987 dalam Suryana, 2001), motivasi atas dasar ingin mencapai sebuah penghargaan yang besar dan melakukan kegiatan yang disukai memiliki kesamaan dengan Maslow (1994 dalam Robbins, 2003), motivasi atas dasar mengikuti jejak orangtua dan mendapatkan penghargaan yang besar memiliki kesamaan dengan teori Alderfer (1969 dalam Suryana, 2001), motivasi atas dasar ketertarikan kebebasan dalam berkerja memiliki kesamaan dengan Vroom (1964 dalam Suryana, 2001). Teori Skinner (1990 dalam Ivancevich, 2017) memiliki kesamaan dengan temuan penelitian motivasi atas dasar ingin mengembangkan usaha keluarga agar mendapat pendapatan yang besar. Selain itu terdapat temuan yang berbeda dengan teori Adam (1983) dan Herzberg (1966).

BAB V
MERENTANGKAN SAYAP, MENYUSURI CAKRAWALA
(PENGEMBANGAN USAHA)

5.1 Pendahuluan

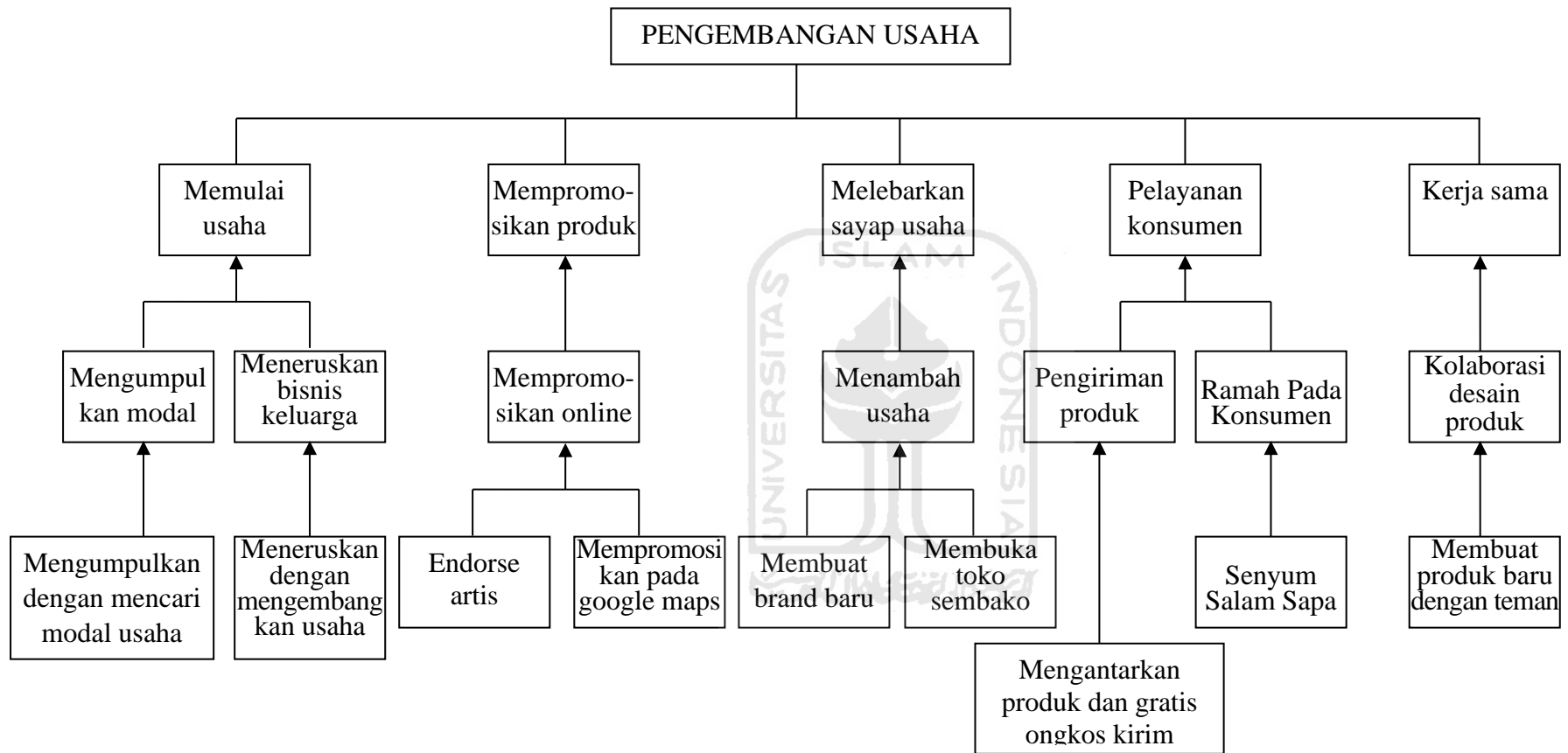
Seiring berjalanya waktu masa sebuah usaha akan berganti, dengan bergantinya masa tersebut wirausaha harus melakukan perombakan atau pengembangan dalam usahanya, tidak terkecuali dengan Mahasiswa yang berwirausaha. Seorang mahasiswa terus-menerus melatih diri, menambah wawasan, menambah ilmu untuk mengembangkan diri. Tidak berbeda dengan wirausaha, terlebih menjadi mahasiswa yang berwirausaha. Seorang wirausaha selalu mengusahakan diri untuk terus mengembangkan usahanya diberbagai sisi dengan mengikuti perkembangan jaman dan keinginan konsumen.

Sebagai mahasiswa yang merangkap diri sebagai wirausaha tentu memiliki berbagai cara untuk mengembangkan usahanya, terlebih mahasiswa yang notabenenya memiliki berbagai pandangan dan wawasan dari berbagai sumber seperti teori yang didapat dari kegiatan perkuliahan terlebih untuk mahasiswa yang berada dalam jurusan ekonomi manajemen ataupun bersumber dari pengalaman wirausaha dari orangtua, saudara ataupun teman.

Mahasiswa yang memiliki dorongan niat yang kuat dalam berwirausaha tentu sudah melakukan pengembangan usaha untuk untuk mengembangkan sayap usahanya, mempertahankan umur usahanya agar tetap dapat beroperasi. Begitupula dengan apa yang dilakukan oleh narasumber dari penelitian ini, kedua narasumber

melakukan pengembangan usaha yang berbeda-beda. Oleh karena itu dalam bab ini penulis akan mengkaji tentang pengembangan usaha yang dilakukan oleh dua mahasiswa Universitas Islam Indonesia, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Prodi Manajemen.





Gambar 5.1
 Display Data Pengembangan Usaha
 Sumber: Data Primer Diolah (2020)

5.2 Memulai Usaha

Mendirikan sebuah usaha dimulai dengan memulai usaha itu sendiri terlebih dahulu. Memulai usaha dapat dilakukan dengan berbagai cara, bisa dilakukan hanya sekedar niat atau dilakukan dengan suatu tindakan, pergerakan dengan mewujudkannya menjadi nyata. Dalam penelitian ini narasumber memulai usaha dengan mengumpulkan modal dan meneruskan usaha yang sudah digeluti oleh orangtua terlebih dahulu.

5.2.1 Mengumpulkan Modal

Mahasiswa yang berwirausaha melalui fase awal memulai usaha, fase awal ini akan membekas pada diri narasumber, bagaimana usaha ini dimulai, dari mana usaha ini dimulai, dan pada awal memulai usaha tentu masing-masing individu memiliki pengalaman yang berbeda, oleh karenanya terdapat beberapa proses mahasiswa memulai usaha.

“Oh dari awal salavi hijab aku lihat dulu modalku berapa terus belajar juga tentang baju-bajunya *syar'i*, jadi buat bajunya karena aku *ngak* punya baju sama sekali gamis itu masih pinjam mamaku, *makanya* aku coba-coba bikin baju cari modal bikin baju kepenjahit dan kepingin dijual” (Ayuvia narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan oleh Mbak Melly selaku teman Mbak Ayuvia narasumber utama 1 sejak SD hingga kini.

“Ayuvia itu suka sama jualan dari SD *tu* pernah jualan pulsa terus *pas* SMP *tu* beda lagi jualan kayak gantungan kunci (nama) terus *pas* SMA nya itu baru jualan baju tapi baru reseller. Nah sekarang *pas* kuliah dia ngumpulin uang dan berkembangnya jadi baju muslim khusus perempuan *gitu*” (Melly, teman Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 14 Desember 2019, 21.00 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut sama halnya oleh Mbak Secha Alvania sebagai Costumer Service dan teman dekat Mbak Ayuvia selaku narasumber utama 1 pada usaha busana muslim Salavia.

“Kalau usaha Ayuvia ini dia ngumpulin modal sendiri”
(Secha, teman *costumer service* Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 14 Desember 2019, 19.00 WIB, Via telepon)

Mahasiswa dalam memulai usaha memiliki pengalaman yang berbeda, dimana terdapat yang memulai usaha dengan modal yang dimiliki sendiri, hanya coba-coba dan akhirnya memiliki niatan untuk dijual, ataupun memiliki keluarga yang berwirausaha sehingga mendapatkan usaha yang bersumber dari warisan, sehingga hanya meneruskan dan mengembangkan usaha.

5.2.2 Meneruskan Bisnis Keluarga

Mahasiswa yang terjun dalam kegiatan wirausaha memiliki sejarah tersendiri dalam memulai usahanya. Beberapa mahasiswa terjun ke dunia wirausaha dengan mengumpulkan modal untuk memulai usaha, tapi beberapa mahasiswa lain kedatangan memulai usaha karena warisan dari orangtua yang sebelumnya berprofesi sebagai wirausaha.

“Inikan usaha dari orangtua, jadi aku *ngembanginnya* dari konsumen itu kita bisa belajar dari elektronik *nih* jadi ada konsumen tanya *misalnya* kan *misal* ada *tanya* jual regulator *nggak*, regulator gas kebetulan kita belum punya *nih*, nah itu besok kita catat, kita *stock*(ket. meneruskan usaha keluarga dengan menambah barang yang dijual sesuai dengan permintaan konsumen)”(Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Paparan tersebut memiliki kesamaan seperti yang dipaparkan oleh Mbak Alia selaku teman dekat Mbak Sheila narasumber utama 2 di perkuliahan dan narasumber pendukung dari Mbak Sheila.

“Awalnya usahanya itu berupa keturunan keluarga dan sheila yang melanjutkan” (Alia, teman Sheila dan narasumber pendukung unuk narasumber utama 2 Sheila, 20 Desember 2019, 20.00 WIB, Via telepon)

Paparan tersebut memiliki kesamaan seperti yang dipaparkan oleh Mbak Afanina selaku teman dekat Mbak Sheilanasumber utama2 di perkuliahan dan narasumber pendukung dari Mbak Sheila.

“Sheila *tu* dia punya usaha ya sama neneknya terus dilanjutkan *sama* ibunya terus dia sekarang ikut apa ya, ikut ikut terjun ke usaha, hanya itu” (Afanina, teman Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 19 Desember 2019, 16.30 WIB, di FBE UII)

Menjadi mahasiswa yang berwirausaha dengan mendapatkan warisan yang diberikan orangtua adalah suatu keberuntungan yang dimiliki. Dengan mendapatkan warisan usaha dari orangtua, maka tidak terlalu berat beban dalam memulai usaha, tugas selanjutnya ialah mengembangkan bisnis ini menjadi lebih baik kedepanya.

5.3 Mempromosikan Produk

Suatu hal yang terpenting dalam melakukan pengembangan usaha adalah dengan melakukan promosi. Promosi dilakukan agar orang-orang tahu keberadaan produk kita, dan menarik perhatian konsumen agar membeli produk atau jasa yang dijual. Melakukan promosi dapat dilakukan dengan berbagai cara *offnile* maupun *online*. Dalam penelitian ini kedua narasumber melakukan promosi dengan cara

online, dimana promosi secara *online* dapat menjangkau lebih banyak konsumen dibandingkan promosi secara *offline*.

5.3.1 Mengiklankan secara Online

Mengembangkan usaha memiliki dampak positif untuk keberlangsungan hidup usaha tersebut, dalam melakukan pengembangan usaha terdapat proses mempromosikan produk atau jasa yang dijual untuk memperkenalkan, menarik perhatian konsumen, dan menggiring konsumen agar membeli barang atau jasa yang dijual.

“Seiring berjalannya waktu aku ngumpulin modal buat promosi nah berasal dari situ aku ngumpulin jasa *endors*. Jadi ada beberapa selebgram atau artis yang udah aku *endors*, Media sosial *cuman* di *instagram*” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan oleh Mbak Melly selaku teman Mbak Ayuvia narasumber utama 1 sejak SD hingga kini.

“Selain itu, untuk mengirim pesanan ke konsumen sudah bisa di antar gojek *eee* sekarang juga endorse ke artis untuk promosinya” (Melly, teman Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 14 Desember 2019, 21.00 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan oleh Mbak Dilla selaku konsumen Salavia Hijab.

“*Eee* ... apa yaa .. sebentar .. oh iya sekarang promosinya udah ke selebgram terakhir aku lihat di Rachel Vennya.” (Dilla, konsumen Salavia Hijab dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 12 April 2020, 10.40 WIB, Via telepon)

Melakukan promosi dengan media sosial sama seperti yang dilakukan oleh Mbak Sheilaselaku narasumber utama 2 dalam mempromosikan usahanya, hanya saja Mbak Sheila tidak mempromosikan usahanya menggunakan jasa artis.

“Ya promosi dari mulut ke mulut, ke media *online*, karena sekarang kan apa-apa online, kayak toko *offline* itu kalah sama toko *onlinesama* gps, sekarang apalagi elektronik juga bisa *dionlinin* kan” (Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Paparan tersebut memiliki kesamaan seperti yang dipaparkan oleh Mbak Afanina selaku teman dekat Mbak Sheila narasumber utama 2 di perkuliahan dan narasumber pendukung dari Mbak Sheila.

“Pengembangan usaha yang lain, sepertinya promosi lewat sosial media” (Afanina, teman Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 19 Desember 2019, 16.30 WIB, di FBE UII)

Paparan tersebut memiliki kesamaan seperti yang dipaparkan oleh Ibu Ramino selaku konsumen Sheila Elektronik 2.

“Mungkin lebih maju *eemodern..* sekarang kelihatanya sudah masuk di *google* gampang dicari.” (Ibu Ramino, konsumen Sheila Elektronik 2 dan naasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 14 April 2020, 14.00 WIB, Via telepon)

Pengembangan usaha pada aspek promosi yang dilakukan kedua narasumber memiliki kesamaan dengan melakukan promosi secara online. Karna kita ketahui dengan promosi online dapat menjangkau keseluruhan wilayah tanpa harus memiliki toko, terlebih mempromosikan barang atau jasa dagangan dengan menggunakan jasa artis akan lebih menarik perhatian konsumen.

5.4 Melebarkan Usaha

Mengembangkan usaha yang tak kalah penting dapat dilakukan dengan cara melebarkan sayap usaha. Dengan melebarkan sayap usaha dapat meningkatkan penjualan, omzet dan pendapatan. Melebarkan sayap usaha dapat dilakukan dengan menambah jenis usaha dan menambah brand baru dengan jenis usaha yang sama. Dimana kedua narasumber melakukan pelebaran usaha dengan cara menambah jenis usaha baru.

5.4.1 Menambah Usaha

Mengembangkan usaha memiliki banyak pilihan, salah satunya memperluas skala usaha, dengan membuat toko baru dengan usaha yang sama ataupun membuat usaha baru yang berbeda dari usaha yang sudah ada. Begitupula yang dilakukan oleh kedua narasumber melakukan perluasan usaha dengan membuat usaha baru yang berbeda konsep dari usaha yang sudah dimiliki.

“Ada *brand* lain, buat *sister brand*, salavia itu memang kita *segmentasinya* anak-anak remaja, ciri khasnya *cute*, terus buat lagi bareng sama suami itu gamis *syar’i* sama *koko* nah itu desainnya kita akan menuju berbeda dengan salavia, lebih *simple*, lebih *elegant*” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Paparan tersebut memiliki kesamaan seperti yang dipaparkan oleh Mbak Secha selaku *Costumer service* dan narasumber pendukung dari Mbak Ayuviaselaku narasumber utama 1.

“Ya perkembangan *banget* dari yang apa namanya pokoknya dulu yaitu yang saya ceritakan memang ganti-ganti *sih* cuman ini yang namanya *syar’iyah* hoooh itu berkembang banget, apalagi ada brand baru sama suaminya *orderanya* sudah sampai ribuan *gitu* kan *kayak* apalagi yang baru buka baru pertama buka *masa* sudah ribuan, *wah* banyak *banget kayak*

gitu” (Secha, *costumer service*, teman Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 14 Desember 2019, 19.00 WIB, Via telepon)

Paparan dari Mbak Secha memiliki kesamaan dengan paparan Mbak Melly, selaku teman Ayuviaselaku narasumber utama 1 sejak dibangku Sekolah Dasar.

“Dari perkembangan yang dia punya apa, akun instagram 1 terus berkembang terus di 2 kayak akun brand baru lagi” (Melly, teman dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 14 Desember 2019, 21.00 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Paparan dari Mbak Melly memiliki kesamaan dengan paparan Mbak Dilla selaku konsumen Salavia Hijab.

“Berkembangnya kan dulu cuma busana muslim wanita saya ya .. e .. terus sekarang *udah* launching baju koko busana muslim laki.” (Dilla, konsumen Salavia Hijab dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 12 April 2020, 10.40 WIB, Via telepon)

Pengembangan usaha dengan mendirikan usaha yang berbeda dari Mbak Ayuviaselaku narasumber utama 1 memiliki kesamaan dengan pengembangan usaha yang dimiliki oleh Mbak Sheilaselaku narasumber utama 2.

“Disebelah toko elektronik ada toko kelontong tapi belum selengkap toko elektroniknya” (Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Paparan tersebut memiliki kesamaan seperti yang dipaparkan oleh Mbak Afanina selaku teman dekat Mbak Sheilaselaku narasumber utama 2 di perkuliahan dan narasumber pendukung dari Mbak Sheila.

“Ya jadi setahu saya dulu dia *cuman* reseller baju di semester 1 sampai semester 2 punya toko elektronik terus habis itu belum lama ini dia buka yang minimarket atau kelontong itu yang toko elektronik kan Sheila 1 kelontongnya Sheila 2”

(Afanina, teman Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 19 Desember 2019, 16.30 WIB, di FBE UII)

Paparan dari Mbak Afanina memiliki kesamaan dengan paparan Mbak Alia, selaku teman Mbak Sheila selaku narasumber utama 2 di jenjang perkuliahan.

“*Eee* kalau setahu saya bisnis Sheila itu termasuk berkembang karena sudah membuka cabang walaupun masih dalam kota tetapi masih punya cabang dua” (Alia, teman Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 20 Desember 2019, 20.00 WIB, Via telepon)

Paparan dari Mbak Aliateman Sheila selaku narasumber utama 2 memiliki kesamaan dengan paparan Ibu Galih selaku *supplier* Polytron.

“Iya berkembang awalnya 1 toko sekarang sudah 2 toko *eed*isebelah tokonya juga dibuat rumah makan katanya.” (Ibu Galih, *supplier* polytron dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 13 April 2020, 19.00 WIB, Via telepon)

Paparan dari Ibu Galih*supplier* Polytron Sheila selaku narasumber utama 2 memiliki kesamaan dengan paparan Ibu Safitri selaku tetangga toko Sheila Elektronik.

“Bisa dilihat sekarang barang dagangan makin *pepek*, ada toko kelontong juga sekarang.” (Ibu Safitri, tetangga Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 13 April 2020, 13.00 WIB, Via telepon)

Memperluas skala usaha dengan membangun bisnis baru ataupun dengan memperluas usaha yang sudah dimiliki sebelumnya merupakan salah satu usaha untuk mengembangkan usaha. Kedua narasumber melakukan pengembangan bisnis memperluas skala usaha yang sama yakni dengan membuka bisnis baru yang memiliki konsep yang berbeda dari usaha yang dimiliki sebelumnya.

5.5 Pelayanan Konsumen

Mengembangkan usaha dapat dilakukan dengan cara pelayanan konsumen. Pelayanan konsumen menjadi salah satu hal terpenting dalam berwirausaha. dikarenakan dalam berhadapan dan berinteraksi dengan konsumen harus memberi kenyamanan dan membuat seolah-oleh konsumen sangat dihargai dan diinginkan kehadirannya yang mana berdampak pada nama baik usaha itu sendiri. Seperti yang dilakukan oleh kedua narasumber memberi fasilitas mengantar produk agar konsumen lebih mudah dalam transaksi dan mendapatkan barang yang diinginkan, serta menganggap konsumen tersebut seperti raja dengan menanamkan keramahan, dan kesabaran.

5.5.1 Pengiriman Produk

Terdapat sesuatu yang tidak kalah penting dalam melakukan pengembangan usaha, yakni melakukan pengembangan usaha dari segi pelayanan konsumen. Dalam hal ini konsumen atau pelanggan yang diutamakan, bagaimana agar konsumen nyaman ketika dilayani, bahkan ada sebagian konsumen yang kembali berbelanja karna kepuasan pelayanan, seperti yang kita tahu bahwa konsumen adalah raja. Maka dari itu kedua narasumber penelitian melakukan pengembangan usaha dari segi pelayanan konsumen.

“Kalau semisal dulu itu tidak ada sistem COD ibaratnya kalau *misal* iya sama-sama Jogja harus dikirim lewat ekspedisi, terus itu sekarang sudah ada *shopee* itu banyak banget *customer* yang minta *shopee-shopee* itu kan tapi sekarang aku sanggupin karena habis *ongkir* kan lumayan.” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut selaras dengan pernyataan yang diberikan oleh Mbak Secha selaku narasumber pendukung dari pernyataan mbak Ayuviaselaku narasumber utama 1.

“Pengembangan usaha yang dilakukan ayuvia itu dulu pengambilan barang hanya dilayani sistem COD aja, sekarang sudah merambah ke shoopee, gojek” (Secha, *cosumer service*, teman Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 14 Desember 2019, 19.00 WIB, Via telepon)

Sama seperti pernyataan yang dinyatakan oleh mbak Secha yang juga sebagai narasumber pendukung dan teman, *Costumer service* mbak Ayuvia selaku narasumber utama 1.

“Selain itu, untuk mengirim pesanan ke konsumen sudah bisa di antar gojek *eee* sekarang juga endorse ke artis untuk promosinya” (Melly, teman Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 14 Desember 2019, 21.00 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Sama seperti pernyataan yang dinyatakan oleh mbak Melly yang juga sebagai narasumber pendukung dan teman mbak Ayuvia selaku narasumber utama 1.

“Mungkin pengiriman ya .. sekarang banyak gojek dateng buat ngirim ambil barang.” (Mbak Fia, tetangga kos Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 12 Maret 2020, 24.00 WIB, Via telepon)

Memberikan fasilitas bertemu untuk mengantarkan barang dan mengiklankan produk yang dijual pada aplikasi yang memudahkan pengiriman ke luar kota dengan gratis biaya kirim yang memudahkan pengiriman produk merupakan pengembangan bisnis terhadap pelayanan konsumen yang sangat tepat. Dengan begitu sangat memudahkan produk terjual dan terjamah ke seluruh negeri.

5.5.2 Ramah pada Konsumen

Mengembangkan usaha dalam segi pelayanan juga dilakukan oleh Mbak Sheila di toko elektronik miliknya. Dimana pengembangan usaha dalam segi pelayanan yang diterapkan adalah senyum salam dan sapa yang diterapkan dan dilakukan ketika ada konsumen yang datang agar konsumen tersebut merasa dihargai dan diinginkan kehadirannya, dan secara tidak langsung mempengaruhi citra dari toko tersebut.

“Kalau dari segi pelayanan ya *gitu-gitu* aja *sih cuman* harus lebih ramah, senyum salam sapa *pokoknya* sabar ketemu konsumen” (Sheilanasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapat dukungan dari pernyataan Mbak Liska selaku Karyawan Sheila Tronik milik Sheila selaku narasumber utama 2.

“Yang lain *eee* disuruh lebih ramah dan tanggap kalau ada pembeli datang mbak.” (Liska, karyawan Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 30 Maret 2020, 19.30 WIB, Via telepon)

Melakukan pengembangan usaha dari segi pelayanan konsumen adalah salah satu pengembangan usaha yang sangat penting dan harus diperhatikan, yang mana semata-mata untuk memberikan kepuasan terhadap konsumen. Ketika konsumen mencapai titik kepuasan terhadap pelayanan yang kita berikan, maka dengan demikian konsumen akan mudah memeberikan kepercayaan dan akan kembali.

5.6 Kerja Sama

Mengembangkan usaha yang tak kalah penting adalah berkerja sama. Dalam konteks berkerja sama bisa dilakukan dengan berkerja sama membuat

sesuatu yang baru atau menyatukan dua produk menjadi satu dan siap untuk dijual. Kerja sama yang dilakukan oleh narasumber penelitian adalah kerja sama atau kolaborasi desain produk dimana narasumber bersama temanya

5.6.1 Kolaborasi Desain Produk

Mempertahankan keunggulan produk dapat dilakukan dengan berbagai cara pengembangan usaha. Salah satunya dengan cara inovasi produk dengan cara kolaborasi. Dengan menggunakan kolaborasi maka akan menghasilkan inovasi produk yang unik dan istimewa. Maka dari itu salah satu narasumber penelitian menggunakan kolaborasi untuk menginovasi produknya. Dimana kolaborasi tersebut dilakukan bersama temanya dan memunculkan suatu produk yang baru.

“Sebenarnya ada aku kolaborasi sama *temen*, sebelum kita munculin produk baru kita harus *research* ciri-ciri khasnya sudah tahu, ciri-ciri salavi itu yang suka warna pastel, terang sama *cute*” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapat dukungan dari Mbak Kayla selaku karyawan Ayuvia selaku narasumber utama 1 di Salavia Hijab.

“*Eee ...* bagus, dia rajin meng-update di sosial media dan *mmm ..* dia juga *colabbareng* temanya yang punya usaha baju muslimah .. *mbuat* usaha bareng” (Kayla, karyawan Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 30 Maret 2020, 16.00 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapat dukungan dari Mbak Yani selaku *supplier* kain untuk produksi Salavia Hijab milik Ayuvia selaku narasumber utama 1.

“.. Beberapa bulan lalu ketemu *barengtemanya* katanya mau buat katalog *bareng*.” (Yani, *supplier* kain Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 12 April 2020, 15.00, Via telepon)

Kolaborasi atau kerjasama untuk menghasilkan sebuah inovasi dan karya baru adalah pengembangan usaha yang banyak digunakan oleh para pengusaha, tak terkecuali oleh mahasiswa yang berwirausaha. dengan kolaborasi untuk menciptakan inovasi produk diharapkan untuk menarik perhatian konsumen.

5.7 Diskusi Hasil

Pengembangan usaha yang dimiliki oleh kedua mahasiswa sangat beragam terdapat beberapa antara lain yakni dimulai dari memulai usaha, strategi komunikasi, perluasan cakupan usaha, strategi pemasaran, strategi keuangan, yang terakhir inovasi produk dan masing-masing individu melakukan pengembangan usaha yang berbeda. berikut tabel mengenai pengembangan usaha mahasiswa:

Tabel 5.1
Pengembangan Usaha

No.	Temuan Penelitian		Narasumber Penelitian	
			Ayuvia	Sheila
1.	Memulai Usaha	Mengumpulkan Modal	V	
		Meneruskan Bisnis Keluarga		V
2.	Mempromosikan Produk	Mempromosikan secara Online	V	V
3.	Melebarkan Sayap Usaha	Menambah Usaha	V	V
4.	Pelayanan Konsumen	Pengiriman Produk	V	
		Ramah Kepada Konsumen		V
5.	Kerja Sama	Kolaborasi Desain Produk	V	

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Berdasarkan Tabel 5.1 diatas, dapat disimpulkan bahwasanya pengembangan usaha yang dilakukan oleh mahasiswa yakni dimulai dari memulai usaha, mempromosikan produk, melebarkan sayap usaha, pelayanan kepada

konsumen, dan berkerja sama. Dimana pengembangan usaha tersebut semata-mata dilakukan demi pertumbuhan dan pertahanan terhadap usaha yang ditekuni.

Pengembang Usaha yang dilakukan oleh kedua mahasiswi cenderung beragam, dan dilakukan dengan sedemikian rupa untuk menunjang pertumbuhan usaha tersebut, maka dari itu terdapat ulasan yang mendetail mengenai pengembangan usaha yang dilakukan oleh kedua mahasiswa dengan membandingkan reduksi dengan konfirmasi data yang diperoleh saat *interview* di lapangan. berikut tabel mengenai pengembangan usaha mahasiswa:

Tabel 5.2
Perbandingan Reduksi Hasil dan Konfirmasi Data di Lapangan
Pengembangan Usaha

Reduksi Hasil	Konfirmasi Data di Lapangan	
	Ayuvia	Sheila
Kedua narasumber melakukan pengembangan usaha yang beragam, dimulai dari memulai usaha dan mengembangkan usaha dengan inisiatif sendiri meskipun usaha tersebut berupa keturunan keluarga, menambah usaha, mempromosikan dengan media online, pemilihan lokasi yang baik, berkerja sama untuk menciptakan produk baru, inovasi produk,	“Oh dari awal salavi hijab aku lihat dulu modalku berapa terus belajar juga tentang baju-bajunya <i>syar'i</i> , jadi buat bajunya karena aku <i>ngak</i> punya baju sama sekali gamis itu masih pinjam mamaku, <i>makanya</i> aku coba-coba bikin baju cari modal bikin baju kepenjahit dan kepingin dijual” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)	“ <i>Inikan usaha dari orangtua, jadi aku ngembanginnya</i> dari konsumen itu kita bisa belajar dari elektronik <i>nih</i> jadi ada orang tanya <i>misalnya</i> kan <i>ndak</i> mungkin langsung lengkap toko itu <i>misal</i> ada <i>tanya</i> jual regulator <i>nggak</i> , regulator gas kebetulan kita belum punya <i>nih</i> , nah itu besok kita catat, kita <i>stock</i> ” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)
	“Ada <i>brand</i> lain, buat <i>sister brand</i> , salavia itu memang kita <i>segmentasinya</i> anak-anak remaja, ciri khasnya <i>cute</i> , terus buat lagi bareng sama suami itu gamis <i>syar'i</i> sama <i>koko</i> nah itu desainnya kita akan menuju berbeda dengan salavia, lebih <i>simple</i> , lebih <i>elegan</i> ” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)	“disebelah toko elektronik ada toko kelontong tapi belum selengkap toko elektroniknya” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)

Lanjutan Tabel 5.2

penyaringan ide kreatif dan memperbaiki pelayanan terhadap konsumen dimana semata mata dilakukan untuk mempertahankan dan memajukan usaha yang dimiliki.	“seiring berjalannya waktu aku ngumpul modal buat promosi nah berasal dari situ aku ngumpul jasa <i>endors</i> . Jadi ada beberapa selebgram atau artis yang udah aku <i>endors</i> , Media sosial <i>cuman</i> di <i>instagram</i> ” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)	Ya promosi dari mulut ke mulut, ke media <i>online</i> , karena sekarang kan apa-apa online, kayak toko <i>offline</i> itu kalah sama toko <i>online</i> , sekarang apalagi elektronik juga bisa <i>dionlinin</i> kan” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)
	“Kalau semisal dulu itu tidak ada sistem COD ibaratnya kalau <i>misal</i> iya sama-sama Jogja harus dikirim lewat ekspedisi, terus itu sekarang sudah ada <i>shopee</i> itu banyak banget <i>customer</i> yang minta <i>shopee-shope</i> itu kan tapi sekarang aku sanggupin karena habis <i>ongkir</i> kan lumayan.” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)	“Kalau dari segi pelayanan ya <i>gitu-gitu</i> aja <i>sih cuman</i> harus lebih ramah, senyum salam sapa <i>pokoknya</i> sabar ketemu konsumen” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)
	“Sebenarnya ada aku kolaborasi sama <i>temen</i> , sebelum kita munculin produk baru kita harus <i>research</i> ciri-ciri khasnya sudah tahu, ciri-ciri salavi itu yang suka warna pastel, terang sama <i>cute</i> ” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)	

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Berdasarkan Tabel 5.2 diatas, dapat disimpulkan bahwasanya hampir keseluruhan antara reduksi dengan konfirmasi data di lapangan memiliki kesamaan pengembangan usaha yang dilakukan oleh kedua mahasiswi, kecuali pengembangan dengan berkompetisi dengan memilih lokasi dengan pelaku bisnis lain dan penyaringan ide kreatif dikarenakan dalam konfirmasi data di lapangan

kedua mahasiswi tidak menyebutkan pemilihan lokasi dan penyaringan ide kreatif sebagai pengembangan usaha dan diketahui bahwa kedua mahasiswi aktif dalam memasarkan produksinya menggunakan media online dibandingkan offline.

Penelitian yang dilakukan oleh Imam Rosyadi (2013) dalam temuannya memaparkan bahwa mahasiswa yang sudah terjun dan berwirausaha cenderung merambah ke dalam bisnis baru dengan kolaborasi atau mandiri dan melakukan pengenalan produk menggunakan media online. Pengembangan usaha tersebut memiliki kesamaan dengan kedua narasumber dalam penelitian ini. Bahwa pengembangan usaha yang dilakukan oleh kedua narasumber yakni melakukan pemasaran produknya menggunakan fasilitas online, dan salah satu narasumber penelitian juga melakukan pengembangan usaha dengan kolaborasi produk yang dilakukan dengan temanya.

Pengembangan usaha yang dilakukan oleh masing-masing mahasiswa yang relevan dengan teori-teori pengembangan usaha yang dimulai dari awal mahasiswa memulai usaha dengan mendapatkan modal dari orangtua atau warisan ataupun mengumpulkan modal sendiri, promosi online, dan strategi pemasaran. Rianse (2011) memaparkan bahwa pengembangan usaha dimulai dari modal untuk berwirausaha walaupun modal yang dimiliki hanyalah seadanya dimana wirausaha menciptakan kreatifitas dalam keterbatasan. Pengembangan usaha selanjutnya yang relevan dengan penelitian ini adalah strategi komunikasi dimana memasarkan produk menggunakan media sosial. Pengembangan usaha terakhir yang relevan dengan teori ini adalah strategi pemasaran. Strategi ini bertujuan untuk menjaga kesetiaan konsumen.

Dalam wawancara yang dilakukan dengan kedua narasumber menyatakan bahwa Ayuvia selaku narasumber utama 1 dalam memulai usahanya dilakukan dengan mengumpulkan modal, sedangkan Sheila melanjutkan bisnis keluarga yang sudah berjalan. Selanjutnya kedua narasumber Ayuvia selaku narasumber utama 1 maupun Sheila selaku narasumber utama 2 melakukan pengembangan usaha dengan memasarkan melalui pemasaran online, dan yang terakhir adalah keduanya melakukan berbagai macam strategi pengembangan usaha dengan tujuan untuk menjaga kesetiaan konsumen.

Memperluas usaha dengan menambah usaha baru merupakan pengembangan usaha yang dilakukan oleh kedua narasumber dimana Suryana (2001) memaparkan bahwa perluasan cakupan usaha (*economic of scope*) Perluasan cakupan usaha dapat dilakukan dengan membuat usaha baru yang mana berbeda dengan produksi usaha sebelumnya dengan teknologi yang berbeda. Teori tersebut memiliki relevan yang sama dengan yang dilakukan oleh kedua narasumber. Kedua narasumber melakukan pengembangan usaha dengan memperluas cakupan usaha yakni dengan cara menambah usaha baru dimana Ayuvia selaku narasumber utama 1 membuat brand baru dengan sasaran konsumen yang berbeda dari usaha sebelumnya dan Sheila selaku narasumber utama 2 menambah usaha dengan mendirikan usaha kelontong yang berada di sebelah toko elektroniknya.

Inovaasi produk adalah sesuatu hal yang penting dan wajin dilakukan seorang wirausaha terlebih sebagai produsen, seperti yang dilakukan oleh Ayuvia selaku narasumber utama 1 yakni melakukan kolaborasi untuk menghasilkan produk baru dimana Ayuvia selaku narasumber utama 1 melakukan kolaborasi

dengan temannya yang menghasilkan produk baru sesuai dengan ciri khas koleksi baju muslim yang dijual sebelumnya. Rusdiana (2014) memaparkan strategi pengembangan usaha adalah kelangsungan wirausaha sangat bergantung pada ketahanan usaha tersebut, maka dalam mengembangkan usaha dalam konteks persaingan mahasiswa dituntut untuk melakukan strategi keunggulan bersaing dalam konteks pemasaran, inovasi produk, penambahan produk, dan menanamkan investasi dalam usahanya sehingga mampu mempertahankan usaha tersebut.

Terdapat perbedaan temuan dengan penelitian Murphy, *et al* (2016) dalam temuannya memaparkan bahwa mahasiswa yang memiliki keluarga berwirausaha, mereka cenderung dengan inisiatif sendiri untuk mengembangkan usahanya. Dibandingkan dengan mahasiswa yang tidak memiliki keluarga berwirausaha cenderung kurang dalam mengembangkan usahanya. Penelitian tersebut tidak sepenuhnya memiliki kesamaan dengan pengembangan usaha yang dilakukan oleh narasumber dimana dalam penelitian ini narasumber dengan latar belakang keluarga non wirausaha melakukan lebih banyak pengembangan usaha dibandingkan dengan narasumber yang memiliki latar belakang keluarga berwirausaha, akan tetapi penelitian ini memiliki kesamaan dimana narasumber penelitian yang memiliki latar belakang keluarga yang berwirausaha memiliki inisiatif sendiri dalam melakukan pengembangan usaha dengan memasarkan online dimana mendapatkan ilmu pemasaran online *via google maps* didapatkan pada seminar wirausaha yang di ikutinya.

Penelitian oleh Suryati, *et al* (2018) dalam temuannya memaparkan bahwa dengan melakukan kreatif dan inovasi terhadap produk yang dihasilkan

menciptakan suatu produk yang baru dibutuhkan cara untuk mengembangkan berbagai sumber daya menjadi barang hasil produk yg dibutuhkan konsumen. Dari hasil tersebut akan meningkatkan penjualan dan usaha dapat berkembang. Kreativitas berwirausaha berkaitan dengan jenis dan varian barang yang berbeda. Dengan banyaknya pilihan terhadap jenis varian produk membuat konsumen tidak merasa bosan. Temuan tersebut tidak sepenuhnya sama dengan pengembangan usaha yang dilakukan oleh kedua narasumber yang melakukan pengembangan usaha dengan membuat usaha baru, hanya saja tidak semua narasumber penelitian dalam penelitian ini menciptakan produknya sendiri, hanya salah satu narasumber yang menciptakan produk baru, dimana narasumber lain hanya menjual produk yang dibelinya.

Terdapat perbedaan teori dengan temuan pengembangan usaha pada penelitian ini Hisrich, *et al* (2016) menetapkan bahwa bagaimana wirausaha akan bersaing secara efektif dan beroperasi di pasar dapat melalui rencana pemasaran: Menentukan Situasi Bisnis ditinjau dari mana kita berada, menentukan target Pasar, memutuskan pasar umum atau industri, membagi pasar menjadi kelompok-kelompok kecil berdasarkan situasi pembelian, pilih segmen atau segmen untuk ditargetkan. Terdapat pula perbedaan temuan pada penelitian ini dengan Alma (2007) mendefinisikan pengembangan usaha dapat dilakukan dengan berbagai tahapan. Tahapan-tahapannya adalah adanya ide, penyaringan ide, pengembangan ide, pembuatan percobaan, analisis usaha, dan yang terakhir percobaan penjualan dipasaran.

Dapat disimpulkan bahwa temuan pengembangan usaha dimulai dari modal untuk berwirausaha, strategi komunikasi dimana memasarkan produk menggunakan media sosial, strategi pemasaran memiliki kesamaan dengan Rianse (2011), pengembangan usaha perluasan cakupan usaha atau penambahan usaha memiliki kesamaan dengan Suryana (2001), selanjutnya inovasi dalam penciptaan produk memiliki kesamaan dengan Rusdiana (2014). Selanjutnya temuan penelitian ini memiliki perbedaan dengan Hisrich, *et al* (2016) dan Alma (2007).



BAB VI
BERLAPIS PERISAI MENGARUGI BINTANG-BINTANG
(PENERAPAN NILAI-NILAI ISLAM)

6.1 Pendahuluan

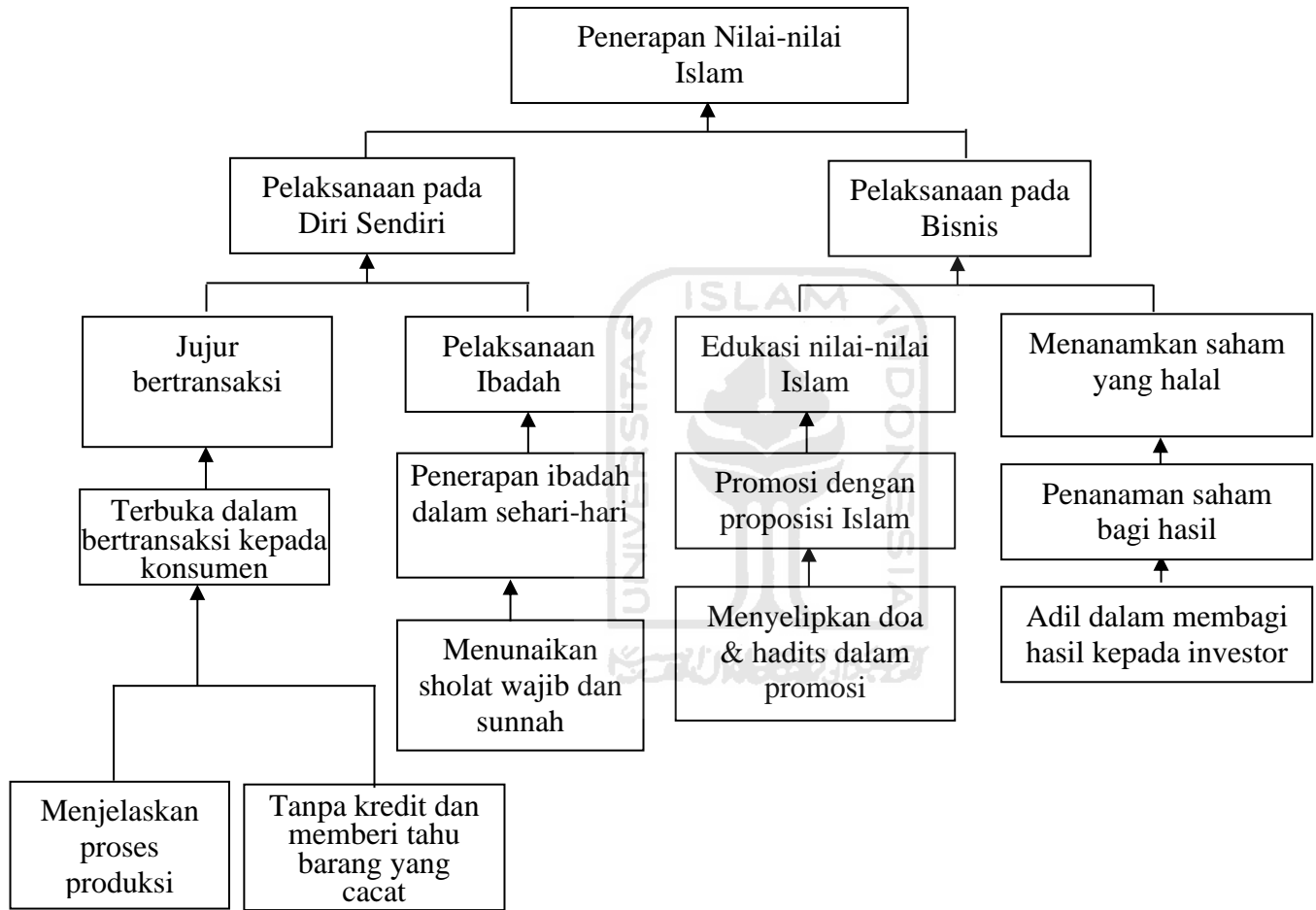
Mayoritas mahasiswa dalam menjalankan kehidupan sangat jarang memperhitungkan akhirat, hanya sebagian kecil mahasiswa yang sudah paham hakikat hidup di dunia. Seperti yang kita ketahui bahwasanya, terlebih bagi mahasiswa yang berwirausaha mayoritas hanya condong pada keuntungan yang didapatkan, perkara riba, halal haram suatu sistem bisnis sangat tabu untuk diperbincangkan pada perkara ini.

Menjadi mahasiswa yang luar biasa tidak lengkap ketika mahasiswa tersebut tidak menanamkan dan menerapkan nilai-nilai Islam pada diri sendiri maupun pada usaha yang digeluti. Menerapkan nilai-nilai Islam bukanlah hal yang sulit dan tabu untuk dilakukan, dapat diketahui bahwasanya menerapkan nilai-nilai Islam tidak menyelisihi hakikat jual-beli pada umumnya hanya saja dalam penerapan nilai-nilai Islam sangat menentang perbuatan curang dan merugikan salah satu pihak.

Hakikat yang dimiliki oleh nilai-nilai Islam mengharamkan dan menentang untuk merugikan salah satu belah pihak penjual ataupun pembeli. Maka dari itu penerapan nilai-nilai Islam sangat dianjurkan untuk diterapkan. Akan tetapi, tidak cukup jika nilai-nilai Islam hanya dilakukan untuk kegiatan berniaga. Nilai-nilai Islam harus diterapkan dalam kehidupan sehari-hari. Oleh sebab itu dalam bab ini

penulis mengkaji tentang penerapan nilai-nilai Islam yang dilakukan oleh Mahasiswa Berwirausaha di Universitas Islam Indonesia, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Prodi Manajemen.





Gambar 6.1
 Display Data Penerapan Nilai-Nilai Islam
 Sumber: Data Primer Diolah (2020)

6.2 Pelaksanaan Nilai-Nilai Islam dalam Berwirausaha

Penerapan nilai-nilai Islam dalam berwirausaha adalah hubungan vertikal antara manusia terhadap dunia. Hubungan vertikal tersebut tidak bisa dilakukan secara bebas, dimana hubungan manusia terhadap dunia memiliki sejumlah tata cara dan aturan yang diatur oleh agama yang sesuai dengan dalil Al-Quran dan Hadist. Tata cara dan aturan tersebut semata-mata untuk memudahkan dalam menjalankan hidup terutama dalam berwirausaha dalam penelitian ini.

6.2.1.1 Edukasi Nilai-Nilai Islam

Berwirausaha tidak hanya mengharapkan penjualan yang besar, dan pendapatan yang besar saja, tapi berkah atas penjualan yang didapat. Salah satunya dengan mengedukasi nilai-nilai Islam yang memiliki kesinambungan dengan barang atau jasa yang dijual. Mengedukasi nilai-nilai Islam adalah salah satu penerapan nilai Islam yang dilakukan oleh kedua narasumber.

6.2.1.2 Promosi dengan Proposisi Islam

Promosi merupakan hal yang wajar selagi wajib dilakukan oleh para pelaku bisnis, akan tetapi tidak semua pebisnis melakukan promosi produk atau jasa yang dijual dengan menggunakan *hujjah*, *dalil* atau proposisi yang mengandung nilai-nilai Islam diantaranya seperti ayat Al-Quran, atau sebuah Hadist seperti yang dilakukan oleh kedua narasumber.

“Bismillah, kalau nilai-nilai Islam itu *udah* jelas banget, promosinya *ngedukasi* pentingnya *hijab syar’i* itu apa dan *eeekewaj*aban muslimah untuk menutup aurat secara sempurna, di promosinya kita *selipin* Doa bercermin karna terus juga ada *hadist* menjadi muslimah yang memiliki kecantikan luar dalam, terus *eee* ada juga diselipin membaca Al-Kahfi di hari Jumat.” (Ayuvia, narasumber utama 1, 14

Desember 2019, 15.00 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapat dukungan dari pernyataan Mbak Kayla selaku karyawan Ayuvia selaku narasumber utama 1 pada Salavia Hijab.

“Nilai-nilai Islamnya .. dia itu dalam promosi update sosial media promosinya mengandung nilai Islam.” (Kayla, karyawan Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 30 Maret 2020, 16.00 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut mendapat dukungan dari pernyataan Mbak Dilla selaku konsumen Ayuvia selaku narasumber utama 1 pada busana muslim Salavia Hijab.

“*Eee ... dakwah sih .. karna promosi di instagram dan WA sering mix dengan hadist dan Quran.*” (Dilla, konsumen Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 12 April 2020, 10.40 WIB, Via telepon)

Edukasi nilai-nilai Islam juga dilakukan oleh Mbak Sheilaselaku narasumber utama 2 pada Usaha Elektronik yang digelutinya.

“Ada vik, ditokoku juga aku bikin *name tag ehh* apa sih istilahnya *kayak quote-quote gitueee* misal kebersihan sebagian dari iman untuk elektronik kayak mesin cuci terus *eeejangan* membuang-buang makanan, menyimpan makanan untuk barang elektronik kayak kulkas di tempel *bareng* harganya, biasanya kalau lagi promo besar-besaran *gitu sih*” (Sheila, narasumber utama 2, 13 Desember 2019, 15.00 WIB, di Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Paparan yang disampaikan Mbak Sheilaselaku narasumber utama 2 memiliki kesamaan dengan paparan yang disampaikan Mbak Afanina selaku teman dekat Mbak Sheila narasumber utama 2 di jenjang Kuliah.

“Setahu saya nilai-nilai islam yang diterapkan di usahanya tidak memakai kredit terus habis itu ada tadarusan tiap jumat

bareng karyawanya, dan di dinding-dinding toko ada pribahasa islami” (Afanina, teman Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 19 Desember 2019, 16.30 WIB, di FBE UII)

Mengedukasi dan mengajarkan nilai-nilai Islam dalam berwirausaha dapat diartikan mensyiarkan ilmu spritual pada konsumen dan hal tersebut adalah suatu hal yang sangat mulia dan bermanfaat bagi kedua belah pihak penjual maupun pembeli. Bahwasanya seperti yang kita ketahui menjadi sebaik-baiknya manusia adalah yang bermanfaat bagi orang lain.

6.2.2 Jujur Bertransaksi

Dalam melakukan praktek jual-beli kejujuran menjadi tuntutan utama selain meningkatkan penjualan. Sejatinya kejujuran dengan penjualan saling berhubungan satu sama lain, dimana ketika berniaga dengan mempraktekan kejujuran didalamnya maka secara tidak langsung mempertahankan konsumen dan meningkatkan penjualan, dimana dimata konsumen jujur dalam bertransaksi adalah suatu hal yang amat penting.

6.2.2.1 Terbuka dalam Bertransaksi kepada Konsumen

Menjadi pelaku usaha harus menanamkan sifat amanah atau dapat dipercaya, terlebih dalam melakukan transaksi jual-beli. Pelaku jual-beli yang memiliki sifat amanah adalah ia yang melakukan transaksi tanpa merugikan kedua belah pihak (diri sendiri ataupun orang lain). Dengan demikian peneliti mengkaji tentang penerapan nilai-nilai islam dari segi jual-beli produk atau jasa.

“Kalau salavia kan PO, nah itu juga dijelaskan di awal jadi kesepakatan antara dua belah pihak *gaada* yang diberatkan kapan selesainya, kapan dikirimnya seperti itu dan aku menjual barangnya tidak mengurangi kualitas produk dalam arti aku menjual dengan harga yang sesuai kualitas tidak

terlalu mahal” (Ayuvia, narasumber utama 1, 14 Desember 2019, 15.00 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapat dukungan dari pernyataan Mbak Kayla selaku karyawan Ayuvia selaku narasumber utama 1 pada Salavia Hijab.

“Tidak merugikan pembeli *eee* jujur jadi menjelaskan pembuatan baju setelah *transfer*.”(Kayla, karyawan Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 30 Maret 2020, 16.00 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut mendapat dukungan dari pernyataan Bapak Susito selaku Bapak Kandung Ayuviaselaku narasumber utama 1.

“Kejujuran. Karna saya selalu mengajarkan kejujuran untuk bertransaksi khususnya berniaga.” (Bapak Susito, ayah kandung Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 30 Juni 2019, 21.30 WIB, Via telepon)

Praktek jual-beli yang dilakukan Mbak Ayuvia selaku narasumber utama 1 tidak jauh berbeda dengan praktek jual-beli yang dilakukan oleh Mbak Sheilaselaku narasumber utama 2.

“Iya tokoku nerapin nilai-nilai islami buat usaha, jadi semua tanpa kredit, di *press*(ket. harga paling murah), dan *transparenteeterus* kalau jual beli juga jujur, *misal* ada barang cacat atau apa kita di awal bilang bapak/ibu ini barangnya seperti ini kondisinya kita buka *real maksute gaada* yang ditupi, pokoknya jujur, ditempatkan juga jual barang *second* jadi kadang ada yang minta *second* kita ngomong jujur barangnya udah dipakai sekian lama dan di *service*” (Sheila, narasumber utama 2, 13 Desember 2019, 15.00 WIB, di Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapat dukungan dari pernyataan Mbak Liska selaku karyawan Sheila Tronik milik Sheila selaku narasumber utama 2.

“Mbak Sheila *eee* selalu menekankan jujur kita punya barang bagaimana kondisinya, jadi *nggak* harus membohongi pembeli supaya laku” (Liska, karyawan Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 30 Maret 2020, 19.30, Via telepon)

Pernyataan tersebut mendapat dukungan dari pernyataan Ibu Sugianti selaku Ibu Kandung Sheilaselaku narasumber utama 2.

“Ibu perhatikan Sheila melakukan jual beli secara *transparant* ya, jujur, amanah.” (Ibu Sugianti, ibu kandung Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 13 Desember 2020, 16.01 WIB, di Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapat dukungan dari pernyataan Ibu Galih selaku *supplier* Polytron took Sheila Elektronik milik Sheila selaku narasumber utama 2.

“Setau saya sistem penjualanya tidak menggunakan kredit, kalau *order* juga selalu pakai *cash*.” (Ibu Galih, *supplier* polytron dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 13 April 2020, 19.00 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut mendapat dukungan dari pernyataan Ibu Ramino selakukonsumen Sheilaselaku narasumber utama 2 pada Toko Sheila Elektronik.

“Tanpa kredit dan jujur banget mbak kalau ada barang cacat dr pabrik ya *ga* dijual padahal barang tinggal itu saja.” (Ibu Ramino, konsumen Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 14 April 2020, 09.00 WIB, Via telepon)

Bertransaksi dalam kegiatan jual-beli adalah suatu hal yang sangat penting. Dalam bertransaksi diutamakan mendahulukan sifat amanah selaku menjadi penjual, dengan mendahulukan sifat amanah maka secara otomatis kita akan mendapatkan kepercayaan yang berasal dari konsumen, dan dengan kepercayaan yang kita dapat maka konsumen tersebut akan senantiasa kembali untuk

bertransaksi, dan sesungguhnya tidak ada kerugian dalam menanamkan jual-beli yang jujur.

6.2.3 Menanamkan Saham yang Halal

Seiring dengan dinamika perkembangan zaman maka sangat bervariasi model penambahan modal usaha dan penanaman saham yang terbentuk. Banyak diantaranya mengandung unsur yang tidak halal dimana tidak ada kepastian bahwa pemegang saham akan mendapatkan hasil sesuai yang dijanjikan atau tidak, bahkan terdapat jenis saham yang memberatkan pihak tertentu yang dapat disimpulkan tidak ada pemerataan dalam pembagian profit. Oleh karenanya sangat penting menanamkan saham yang halal pada usaha yang dijalankan, karena modal yang halal akan memberikan keberkahan terhadap usaha yang dijalankan.

6.2.3.1 Penanaman Saham Bagi Hasil

Melakukan pengembangan usaha dengan menanamkan nilai-nilai islam salah satunya dengan menanamkan saham pada usaha yang dimiliki dengan saham syar'i. Saham syari tentu memiliki perbedaan dengan saham umum yang dimiliki kebanyakan perusahaan yakni tanpa riba. Maka dari itu pada bab ini peneliti mengkaji penerapan nilai-nilai Islam dalam berwirausaha.

“Iya ada, itu investasi mudharabah mereka *nanem* saham, sebesar yang aku *tentuin* trus aku yang *ngelola*, gitu jadi nanti dibagi hasil sesuai dengan kesepakatan 50:50 *mbagi* hasilnya, aku yang *ngelola* dari uang tersebut. Itu investasi yang dianjurkan dalam Islam” (Ayuvia, narasumber utama 1, 14 Desember 2019, 15.00 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan dari Mbak Ayuvia selaku narasumber utama 1 selaras dengan pernyataan pendukung dari Mbak Secha selaku *Costumer service* dan teman dari mbak Ayuviaselaku narasumber utama 1.

“Nilai-nilai islam dalam usahanya itu *eee* ada investasi pake perjanjian *syar'igitu*” (Secha, *costumer service*, teman Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 14 Desember 2019, 19.00 WIB, Via telepon)

Pernyataan yang sama juga dilontarkan oleh Mbak Melly selaku teman dari mbak Ayuviaselaku narasumber utama 1 dan narasumber pendukung pada penelitian ini.

“Penerapan nilai-nilai islamnya ada investasi mudharobah dan barang dagangan yang dijual juga kerudung yang *syari*” (Melly, teman Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 14 Desember 2019, 21.00 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan dari Mbak Ayuviaselaku narasumber utama 1 selaras dengan pernyataan pendukung dari Mbak Yani selaku *supplier* kain untuk produksi Salavia Hijab.

“Mengembangkan bisnisnya dengan investasi halal, pembagian hasil.” (Yani, *supplier* kain Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia 12 April 2020, 15.00 WIB, Via telepon)

Pengembangan usaha dengan menggunakan penanaman saham secara syari tentu terhindar dari riba yang akan diterima. Penanaman modal tersebut bertujuan untuk menambah modal usaha, dengan penanaman modal secara syariah tentu modal yang didapat adalah modal yang halal karena dari jalur yang halal pula, maka akan mendapatkan hasil penjualan yang halal dan berkah.

6.3 Pelaksanaan Pada Diri Sendiri

Dalam melakukan kegiatan berwirausaha selain menanamkan nilai-nilai Islam hal lain yang tidak kalah penting adalah hubungan horizontal yakni melakukan ibadah kepada Allah. Melakukan ibadah diantaranya seperti sholat *fardhu* atau sholat wajib maupun sholat sunnah, membaca Al-Quran, mengikuti kajian dengan mendengarkan dakwah atau membaca doa-doa yang di syariatkan dan diajarkan oleh Rasulullah.

6.3.1 Penerapan Ibadah dalam Sehari-hari

Dalam kehidupan sehari-hari telah di syariatkan untuk semua umat muslim yang ada didunia untuk melakukan ibadah. Ibadah wajib yang dilakukan diantaranya menunaikan kewajiban sholat wajib dimana harus dilakukan setiap hari, selain itu terdapat sholat sunnah dimana ibadah tersebut tidak wajib dilakukan, selain itu terdapat ibadah-ibadah lain yang dapat dilakukan dalam sehari-hari

6.3.1.1 Menunaikan Ibadah Sholat

Selain melakukan penerapan nilai-nilai Islam dalam kegiatan berniaga atau berwirausaha seorang wirausahawan harus menjalankan ibadah, mendekatkan diri pada Robnya dan sadar akan hak-hak Robnya atas dirinya dengan menjalankan serangkaian syariat Islam yang diwajibkan sebagai seorang muslim. Maka dari itu dalam bab ini penulis mengkaji tentang penerapan nilai-nilai Islam yang dilakukan oleh Mahasiswa.

“Untuk diri sendiri yang pertama sholat wajib dan dhuha yang kedua berhijab dan di hari jumat juga rutin membaca al-kahfi”
(Ayuvia, narasumber utama 1, 14 Desember 2019, 15.00 WIB,
di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut memiliki kesamaan dengan pertanyaan yang dilontarkan Mbak Kayla selaku karyawan Ayuvia selaku narasumber utama 1 pada Salavia Hijab.

“Ibadahnya bagus tepat waktu, kadang kalau juga ngajakin pergi ke kajian bareng.”(Kayla, karyawan Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 30 Maret 2020, 16.00 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut sejalan dengan pernyataan Bapak Susito selaku Ayah kandung Mbak Ayuvia selaku narasumber utama 1.

“Ibadahnya bagus tepat waktu.” (Bapak Susito ayah kandung Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 30 Juni 2019, 21.30 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut sejalan dengan pernyataan Mbak Fia selaku tetangga kos Ayuviaselaku narasumber utama 1.

“Penerapannya apa ya .. dia itu rajin beribadah malah sering ngajak karyawanya CS yang disini kajian bareng.” (Mbak Fia, tetangga kos Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 12 April 2020, 24.00 WIB, Via telepon)

Penerapan nilai-nilai Islam yang dilakukan oleh Mbak Ayuviaselaku narasumber utama 1 tidak jauh berbeda dengan yang dilakukan oleh Mbak Sheila selaku narasumber utama 2 dalam hubungan diri sendiri dengan Robnya.

“Yang jelas sholat lima waktu, dhuha itu yang rutin aku lakuin vik” (Sheila, narasumber utama 2, 13 Desember 2019, 15.00 WIB, di Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut memiliki kesamaan dengan pertanyaan yang dilontarkan Mbak Liska selaku karyawan Sheila Tronik.

“Mbak Sheila sholatnya kenceng mbak, ngga bolong .. kalau jaga bareng masuk waktu sholat nyuruh sholat.” (Liska,

karyawan Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 30 Maret 2020, 19.30 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut sejalan dengan pernyataan Ibu Sugianti selaku Ibu kandung Mbak .Sheila selaku narasumber utama 2.

“Kalau ibu lihat Sheila ibadahnya bagus, rajin, gapernah bolong.” (Ibu Sugianti, ibu kandung Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 13 Desember 2020, 16.01 WIB, di Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Melakukan kegiatan beribadah untuk mendekatkan diri pada tuhan adalah suatu kewajiban yang harus dilakukan. Dengan beribadah maka akan mempermudah urusan yang ada di sekeliling kita tidak terkecuali dengan urusan rejeki yang berhubungan dengan wirausaha, selain itu memudahkan kita untuk menggapai akhirat yang kekal, seperti yang kita tahu bahwasanya dunia ini bukanlah kehidupan yang kekal.

6.4 Diskusi Hasil

Penerapan nilai-nilai Islam yang dimiliki oleh kedua mahasiswa terdapat beberapa antara lain yakni dimulai dari penerapan nilai-nilai Islam dalam berwirausaha dan beribadah dalam sehari-hari dimana mahasiswa menrapkan kegiatan wirausaha dengan nilai-nilai Islam didalamnya dan masing-masing individu melakukan penerapan nilai-nilai Islam yang berbeda-beda. berikut tabel mengenai penerapan nilai-nilai Islam dalam berwirausaha:

Tabel 6.1 Penerapan Nilai-Nilai Islam

No.	Temuan Penelitian			Narasumber Penelitian	
				Ayuvia	Sheila
1	Pelaksanaan dalam Berwirausaha	Edukasi Nilai-Nilai Islam	Promosi dengan Proposisi Islam	V	V
		Jujur Bertransaksi	Terbuka dalam Bertransaksi kepada Konsumen	V	V
		Menanamkan Saham yang Halal	Penanaman Saham Bagi Hasil	V	
2	Pelaksanaan pada Diri Sendiri	Penerapan Ibadah dalam Sehari-hari	Menunaikan Ibadah Sholat	V	V

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Pada Tabel 6.1 diatas dapat disimpulkan dasarnya penerapan nilai-nilai Islam adalah suatu kewajiban harus dilakukan pada segala aspek kegiatan yang dilakukan, tidak terkecuali dalam melakukan kegiatan wirausaha, dan selain itu penerapan nilai-nilai Islam wajib dilakukan pada praktek sehari-hari khususnya dalam hubungan horizontal kepada Allah. Dalam melakukan penerapan nilai-nilai Islam dalam berwirausaha maupun beribadah tidak hanya dilakukan oleh orang-orang yang sudah ber-umur akan tetapi wajib dilakukan pada pelajar atau mahasiswa yang sudah terjun ke dunia wirausaha, karna sejatinya berwirausaha tidak hanya mengejar keuntungan semata akan tetapi mengejar keberkahan yang akan didapatkan.

Selanjutnya, penerapan nilai-nilai Islam yang dilakukan oleh kedua mahasiswi cenderung beragam, dan dilakukan dengan sedemikian rupa untuk mendapatkan keberkahan dan solusi permasalahan dalam berwirausaha, maka dari itu terdapat ulasan yang mendetail mengenai penerapan nilai-nilai Islam yang dilakukan oleh kedua mahasiswa dengan membandingkan reduksi dengan

konfirmasi data yang diperoleh saat *interview* di lapangan. berikut tabel mengenai penerapan nilai-nilai Islam dalam berwirausaha:

Tabel 6.2
Perbandingan Reduksi Hasil dan Konfirmasi Data di Lapangan
Penerapan Nilai-Nilai Islam

Reduksi Hasil	Konfirmasi Data di Lapangan	
	Ayuvia	Sheila
Melakukan Penerapan Nilai-Nilai Islam dalam berwirausaha dapat dilakukan dengan membaca doa-doa dan mengamalkannya, melakukan perniagaan secara jujur, amanah, tidak merugikan salah satu pihak penjual, menanamkan saham syari pada usahanya dan meningkatkan pelayanan dengan mendasarkan pada kejujuran, amanah, dan memprioritaskan konsumen, mempromosikan usaha dengan proposisi Islam, meninggalkan riba meskipun terdapat beberapa wirausahawan muslim yang belum bisa meninggalkan riba dan bertaqwa kepada Allah cukup membawa kesuksesan berwirausaha.	“Bismillah, kalau nilai-nilai Islam itu <i>udah</i> jelas banget, promosinya <i>ngedukasi</i> pentingnya <i>hijab syar’i</i> itu apa dan <i>eee</i> kewajiban muslimah untuk menutup aurat secara sempurna, di promosinya kita <i>selipin</i> Doa bercermin karna terus juga ada <i>hadist</i> menjadi muslimah yang memiliki kecantikan luar dalam, terus <i>eee</i> ada juga diselipin membaca Al-Kahfi di hari Jumat.” (Ayuvia, 14 Desember 2019, 15.00 WIB)	“Ada vik, ditokoku juga aku bikin <i>name tag ehh</i> apa sih istilahnya kayak <i>quote-quote</i> gitu <i>eee</i> misal kebersihan sebagian dari iman untuk elektronik kayak mesin cuci terus <i>eee</i> jangan membuang-buang makanan, menyimpan makanan untuk barang elektronik kayak kulkas, <i>gitu sih</i> ” (Sheila, 13 Desember 2019, 15.00 WIB)
	“Kalau salavia kan PO, nah itu juga dijelaskan di awal jadi kesepakatan antara dua belah pihak <i>gaada</i> yang diberatkan kapan selesainya, kapan dikirimnya seperti itu dan aku menjual barangnya tidak mengurangi kualitas produk dalam arti aku menjual dengan harga yang sesuai kualitas tidak terlalu mahal” (Ayuvia, 14 Desember 2019, 15.00 WIB)	“iya tokoku nerapin nilai-nilai islami buat usaha, jadi semua tanpa kredit, di <i>press</i> (ket. harga paling murah), dan <i>transparenteee</i> terus kalau jual beli juga jujur, <i>misal</i> ada barang cacat atau apa kita di awal bilang bapak/ibu ini barangnya seperti ini kondisinya kita buka <i>real maksute gaada</i> yang ditupi, pokoknya jujur, ditempatkan juga jual barang <i>second</i> jadi kadang ada yang minta <i>second</i> kita gomong

Lanjutan Tabel 6.2

		jujur barangnya udah dipakai sekian lama dan di <i>service</i> ” (Sheila , 13 Desember 2019, 15.00 WIB)
	“Untuk diri sendiri yang pertama sholat wajib dan dhuha yang kedua berhijab terus zakat dan di hari jumat juga rutin membaca al-kahfi” (Ayuvia, 14 Desember 2019, 15.00 WIB)	“Yang jelas sholat lima waktu, dhuha itu yang rutin aku lakuin vik sama zhakat” (Sheila, 13 Desember 2019, 15.00 WIB)
	“Iya ada, itu investasi mudharobah mereka <i>nanem</i> saham, sebesar yang aku <i>tentuin</i> trus aku yang <i>ngelola</i> , <i>gitu</i> jadi nanti dibagi hasil sesuai dengan kesepakatan 50:50 <i>mbagi</i> hasilnya, aku yang <i>ngelola</i> dari uang tersebut. Itu investasi yang dianjurkan dalam Islam” (Ayuvia, 14 Desember 2019, 15.00 WIB)	“Kalau dalam pengembangan kita apa yaa mengedepankan kejujuran terus amanah, dapat dipercaya itu semua yang bikin <i>costumer</i> balik lagi karna itu bagian dari kepercayaan konsumen <i>gitu hlo</i> biar pada langganan lagi.”(Sheila , 13 Desember 2019, 15.00 WIB)

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Pada Tabel 6.2 diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat persamaan antara hasil reduksi dengan konfirmasi data dilapangan dalam melakukan penerapan nilai-nilai Islam dalam berwirausaha maupun terhadap diri sendiri, akan tetapi terdapat beberapa perbedaan antara reduksi dan konfirmasi data di lapangan mengenai praktek nilai-nilai Islam berwirausaha diantaranya, dalam penelitian ini narasumber sudah meninggalkan riba bahkan tidak pernah memakai riba dan yang kedua adalah kunci sukses kedua narasumber hingga berada di titik ini tidak hanya bertaqwa kepada Allah saja tapi melakukan ikhtiar dengan segenap usaha yang sudah dilakukan.

Melakukan penerapan nilai-nilai Islam dalam berwirausaha senantiasa menggabungkan rukun iman dan rukun islam serta hukum-hukum transaksi dan berdagang. Penelitian yang dilakukan oleh Rimiya, *et al* (2016) dalam temuannya memaparkan bahwa kejujuran, kemauan bekerja keras, menepati janji, tertib administrasi, selalu berdo'a saja, membayar zakat dan sedekah, tidak ada pengaruhnya terhadap keberhasilan usaha jika tidak diikuti oleh penerapan bisnis lainnya secara bersamaan. Sama seperti penelitian yang dilakukan dimana kedua narasumber dalam praktek bisnisnya tidak hanya menerapkan nilai-nilai Islam saja, akan tetapi kedua narasumber aktif dalam menerapkan praktek-praktek bisnis dalam mengembangkan usahanya.

Dalam wawancara yang dilakukan bahwa kedua narasumber Ayuvia selaku narasumber utama 1 dan Sheilaselaku narasumber utama 2 keduanya menanamkan dan menerapkan nilai-nilai Islam dalam sehari-hari meliputi meninggalkan riba tidak ada jual-beli secara kredit, menanamkan kejujuran dalam berwirausaha seperti yang dilakukan Sheila selaku narasumber utama 2 yakni tidak memanipulasi konsumen ketika barang yang ada cacat atau tidak berfungsi, dan Ayuvia selaku narasumber utama 1 memberi tahu konsumen bahwa pembuatan baju muslim dan waktu pengiriman barang akan sedikit lama sehingga tidak memberi harapan palsu kepada konsumen bahwa barang akan cepat selesai, dan mengembalikan uang yang diterima ketika baju yang akan diproduksi kehabisan bahan atau ketika konsumen tidak sabar dalam proses pembuatan baju, selain itu kedua narasumber selalu menunaikan kewajib sholat wajib yang diselingi dengan sholat sunnah dan membaca doa.

Mempraktekan nilai-nilai Islam dalam berwirausaha tentu memiliki acuan dan teori-teori yang berkesinambungan terutama dalam hubungan dengan Allah dan sesama. Murzaki (2009) memaparkan syaria'ah berarti jalan lurus, tidak berbelok. Kata syari'ah memiliki makna peraturan, adat kebiasaan undang-undang, dan hukum. Syari'ah adalah segala peraturan yang Allah tetapkan kepada umat Islam, sesuai dengan yang sudah dituliskan di Al-Qur'an dan As-Sunnah. Tujuan syari'ah adalah agar manusia hidup dengan selamat baik di dunia maupun akhirat. Dalam praktek berwirausaha kedua narasumber memberlakukan peraturan dan hukum Islam seperti melakukan transaksi secara jujur dan terbuka dengan konsumen, memberi pelayanan dengan ramah dan tidak melibatkan transaksi yang dilarang yakni menggunakan riba, selain itu kedua narasumber aktif dalam menunaikan ibadah wajib ataupun sunnah.

Bertransaksi dalam berwirausaha tentu terdapat acuan dalam penerapan nilai-nilai Islam. Farid (2007) memaparkan dalam akad jual beli menuturkan setiap akad jual beli harus sesuai prinsip agama, yakni pelaku jual beli menjual atau membeli barang dagangan tidak dalam keadaan dzalim (memanipulasi) dan tidak dalam keadaan terpaksa, dalam artian penjual menjual barang dagangannya dengan harga yang pantas, sesuai dengan bentuk fisik dan kegunaan barang dan jasa tersebut. Diikuti dengan promosi yang mengedepankan nilai-nilai Islam jual beli dapat diartikan menukar barang/benda dan jasa dengan harga tertentu, dalam jual beli barang harus dipajang dan ditunjukkan keistimewaannya, kemaslahatan, manfaat untuk pembeli itu sendiri maupun manfaat kegunaan barang tersebut untuk ibadah, dan dituturkan kekurangan-kekurangan pada barang/jasa yang hendak di niagakan.

Dalam wawancara yang dilakukan kedua narasumber melakukan kegiatan berwirausaha sesuai dengan ajaran nilai-nilai Islam yakni tidak memanipulasi dan menzalimi pembeli, dan tidak memaksa calon pembeli membeli dagangannya seperti yang dilakukan Ayuvia selaku narasumber utama 1 yakni memberlakukan pengembalian barang ketika pembeli tidak sabar menunggu pesannya yang sedang diproduksi. Serta kedua narasumber melakukan promosi yang mengedepankan nilai-nilai Islam dengan menyelipkan pada promosi yang dibuatnya dengan hadist maupun doa-doa.

Seluruh aspek yang diperuntukan dalam berniaga atau berwirausaha diatur dalam agama yang menghasilkan nilai-nilai Islam untuk dipraktekkan tidak terkecuali pada pengembangan usaha dan promosi produk. Kadir (2010) memaparkan mengembangkan usaha dengan harta yang didapat tidak boleh dengan cara yang haram (mencuri, menipu, menghutangkan dengan bunga, mengadu nasib berjudi, atau menjanjikan sesuatu yang tidak pasti dan hal hal yang melanggar aturan islam. Melayani dengan rendah hati pengembangan usaha dapat dilakukan dengan memperbaiki kualitas pelayanan, Al-Quran memerintahkan agar kaum muslim bersifat lembut,sabar, santun saat berbicara, melayani pelanggan, dan menuntut haknya. Jujur dan Bertanggung Jawab Perilaku amanah adalah karakter utama pelaku pemasaran dan seluruh umat manusia. Amanah menduduki posisi sifat paling penting dalam berbisnis dan di dunia pemasaran. Tanpa sifat amanah umur sebuah bisnis sangat pendek dan mengalami kegagalan.

Dalam wawancara yang dilakukan bahwa Ayuvia selaku narasumber utama 1 mengembangkan usaha dengan harta yang halal yakni investasi mudharobah atau

bagi hasil dimana tidak memberatkan salah satu pihak yang akan mendapat keuntungan seperti jenis saham yang lain. Selain itu Sheila selaku narasumber utama 2 mengembangkan usahanya dengan memperbaiki kualitas pelayanan dengan menanamkan sikap amanah atau dapat dipercaya dalam melayani dan bertransaksi pada konsumen yakni ketika terdapat barang yang cacat tidak semena-mena langsung menjualnya akan tetapi memberi tahu bahwa barang ini cacat tidak layak pakai.

Terdapat perbedaan temuan pada penelitian ini dengan penelitian terdahulu. Diantara penerapan nilai-nilai Islam dalam berwirausaha salah satu hal yang penting adalah rezeki yang halal. Penelitian yang dilakukan oleh Fauzia (2018) dalam temuannya memaparkan bahwa sebagian besar narasumber dalam menjalankan bisnis belum meninggalkan bunga (riba), dan menanamkan kemaslahatan, memberikan pemahaman Islam dalam berbisnis dan wirausaha atas produk yang dijual, serta memiliki jiwa pemberdayaan masyarakat. Sangat berbeda dengan penelitian yang ada pada penelitian ini dimana Sheila melakukan kegiatan wirausaha di toko elektroniknya tidak memberlakukan kredit, dan Ayuvia selaku narasumber utama 1 menanamkan saham halal yakni saham mudharabah atau saham bagi hasil dimana tidak ada ketidak pastian atau berat sebelah dalam membagi hasil dari saham tersebut, selain itu kedua narasumber memberikan pemahaman-pemahaman Islam dalam melakukan kegiatan berwirausaha.

Terdapat perbedaan temuan dengan teori menurut Pradja (2013) memaparkan memiliki mental dan fisik yang sehat dalam mengemban tanggung jawab sebagai umat muslim, serta beriman dan bertaqwa merupakan unsur pokok

kepribadian seseorang baik sebagai pemimpin maupun karyawan dalam mencapai kesuksesan.

Dalam temuan penelitian ini dapat disimpulkan bahwa berwirausaha dan nilai Islam berkesinambungan memiliki kesamaan dengan Murzaki (2009) memaparkan bahwa jujur bertransaksi memiliki kesamaan dengan Farid (2007), promosi usaha dengan proposisi Islam memiliki kesamaan dengan Kadir (2010). Serta terdapat perbedaan dengan penelitian Fauzia (2018), dan terdapat perbedaan dengan teori Pradja (2013).



BAB VII
TERBANG TINGGI, TERHEMPAS BADAI
(PRESTASI AKADEMIK DAN HAMBATAN)

7.1 Pendahuluan

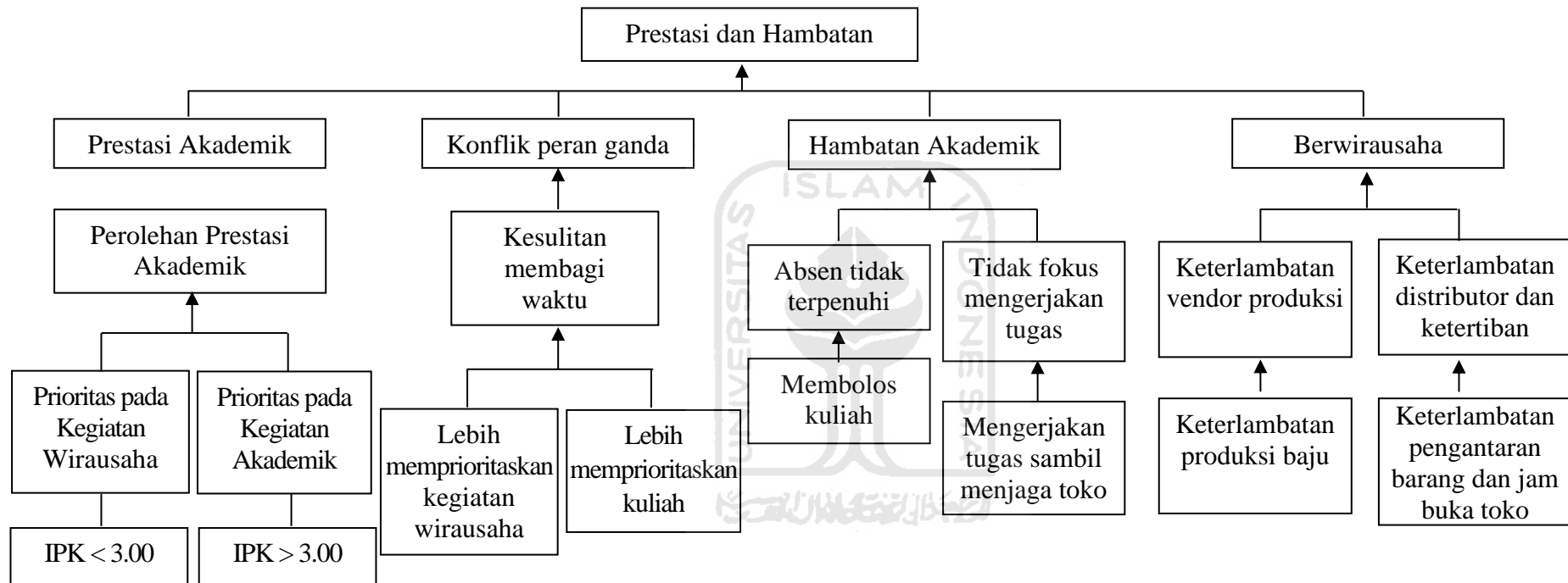
Menjadi seorang yang terpelajar pada jenjang tertinggi sebagai mahasiswa dan merangkap sebagai wirausaha adalah suatu hal yang tidak mudah dijalankan, tidak semua orang mendapatkan kesempatan untuk menjajaki jenjang di perguruan tinggi sebagai mahasiswa dikarenakan berbagai kendala. Seorang mahasiswa tentu memiliki peran dan kewajiban untuk belajar dan mendapatkan prestasi yang baik pada bidang akademik maupun non akademik.

Sebagai seorang terpelajar yang duduk di jenjang perguruan tinggi memiliki tuntutan untuk mendapatkan prestasi yang baik, dengan menjalankan kewajiban belajar, menuntut ilmu, mengikuti kegiatan belajar mengajar dan memiliki beban tugas yang harus dijalankan tidak terkecuali untuk mahasiswa yang berwirausaha yang mana semata-mata untuk mendapatkan hasil nilai yang terbaik dan meraih gelar sarjana yang telah di idam-idamkan oleh seluruh mahasiswa.

Memperoleh gelar sarjana yang di idam-idamkan oleh seluruh mahasiswa memerlukan perjuangan yang sangat kuat, terutama untuk mahasiswa yang terjun di dunia wirausaha, segelumit hambatan dan rintangan menanti dan harus siap menghadapi, karna seperti yang diketahui bahwasanya menjadi seorang mahasiswa memiliki segudang beban tugas yang harus dikerjakan, terlebih merangkap menjadi seorang mahasiswa yang memiliki tanggung jawab kepada karyawan, konsumen.

Maka dari itu penulis akan menganalisis prestasi akademik serta hambatan-hambatan yang dihadapi oleh mahasiswa yang terjun pada dunia wirausaha.





Gambar 7.1
Data Display Hambatan Berwirausaha
Sumber: Data Primer Diolah (2020)

7.2 Perolehan Prestasi Akademik

Duduk dibangku mahasiswa senantiasa memiliki kewajiban untuk mendapatkan prestasi yang baik di bidang akademik yang diukur dengan Indeks Prestasi Kumulatif (IPK). Memperoleh prestasi yang baik harus dilakukan dengan bersungguh-sungguh, memiliki tekad yang kuat, baik dalam membagi waktu serta usaha yang ulet dalam berproses untuk mencapai prestasi yang baik.

7.2.1 Berprioritas pada Kegiatan Wirausaha

Memperoleh prestasi yang baik tentu saja menjadi impian bagi semua mahasiswa. Perolehan prestasi akademik bergantung pada niat dan usaha yang sungguh-sungguh pada masing-masing mahasiswa. Akan tetapi tidak semua mahasiswa mampu bersungguh-sungguh dalam menunaikan kewajibannya sebagai mahasiswa dan memperoleh nilai yang baik.

“Eee ga sampe 3 vi, belum bisa ambil skripsi juga, 2.56 vik, ya karna kamu tahu sendiri kan vik, aku lebih memprioritaskan bisnis amanah pada orang lain, jadi kuliah aku kesampingkan (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)”

Pernyataan tersebut memiliki dukungan dari Mbak Secha selaku sahabat dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1.

“Kalau IPK memang cenderung minin kalau via karna fokusnya ke bisnis” (Secha, 14 Desember 2019, 19.00 WIB, Via Telepon)

Pernyataan Mbak Secha memiliki kesamaan dengan pernyataan Bapak Susito selaku ayah kandung dari Mbak Ayuvia.

“kalau via memang nilainya ya rata-rata tapi disamping itu kan dia bisa mengembangkan diri” (Bapak Susito, 30 Juni 2019, 21.30 WIB, Via Telepon)

Menjadi mahasiswa yang merangkap sebagai wirausahawan seringkali membuat fokus prioritas terbelokkan, bahkan dapat membuat mahasiswa tersebut hanya berfokus pada satu kegiatan saja. Dengan hanya memfokuskan diri dengan satu kegiatan maka kegiatan yang lain akan terbengkalai, yang mana kewajiban menuntut ilmu terabaikan dan berdampak pada minimnya nilai indeks prestasi yang didapatkan.

7.2.2 Berprioritas pada Kegiatan Akademik

Disamping itu terdapat mahasiswi yang berwirausaha akan tetapi dapat memiliki indeks prestasi yang sangat gemilang. Dimana prestasi yang gemilang tersebut tidak semata-mata mudah didapatkan, harus memiliki niat yang kuat, selain itu memprioritaskan kewajiban dimana kewajiban seorang mahasiswa adalah belajar dan mendapatkan indeks prestasi yang baik.

“Boleh vik, IPK aku 3.68, karena memang menurut aku kuliah itu penting lebih ke prioritas si vik” (Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, di Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Pernyataan Mbak Sheila didukung oleh Mbak Afanina selaku narasumber pendukung dan teman dekat Mbak Sheila

“Setahu saya IPK sheila bagus dan orangnya rajin” (Afanina, 19 Desember 2019, 16.30 WIB, Universitas Islam Indonesia Fakultas Bisnis dan Ekonomika)

Pernyataan Mbak Afanina memiliki kesamaan dengan paparan dari Ibu Sugianti selaku ibu kandung Mbak Sheila

“Kalau ibu lihat nilainya bagus ya, anaknya semangat usaha tidak menghianati hasil.” (Ibu Sugianti, 13 Desember 2020, 16.01 WIB)

Prestasi yang baik dapat dilakukan dengan bersungguh-sungguh, bahkan siapapun dapat mendapatkan prestasi yang baik tersebut. Terlebih bahwasanya mendapatkan prestasi akademik menjadi tugas utama dan kewajiban bagi mahasiswa tidak terkecuali jika mahasiswa tersebut berwirausaha, karena sejatinya tidak ada alasan untuk tidak menuntut ilmu dengan baik.

7.3 Hambatan Akademik

Pelajar atau mahasiswa sejatinya memiliki kewajiban tanggung jawab untuk meraih prestasi, akan tetapi tidak sedikit dari mereka yang terjun dan fokus dalam berwirausaha. Oleh karena itu beberapa hambatan atau masalah muncul ditengah-tengah kesibukan kuliah dan berwirausaha, karena dalam melakukan peran ganda mendapati banyak tanggung jawab yang harus dilakukan.

7.3.1 Absensi Tidak Terpenuhi

Mengemban tugas sebagai mahasiswa sekaligus wirausaha tentu memiliki segudang tanggung jawab yang harus dipenuhi, disela-sela tanggung jawab tersebut terdapat hambatan-hambatan yang dilalui untuk pemenuhan tanggung jawab yang harus dilakukan. Salah satu hambatan yang dialami mahasiswa adalah Absensi yang tidak terpenuhi, Maka dari itu penulis akan menganalisis hambatan-hambatan yang dialami oleh mahasiswa terkait menjadi mahasiswa yang terjun di dunia wirausaha.

”Eeee masalahnya, kadang itu manajemen waktunya yang aku belum ketemu sampai *jebol* gitu kan absennya” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26/6/2019, 20.30 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut didukung oleh pernyataan yang dilontarkan oleh Mbak Secha selaku *Costumer service* dan Sahabat Mbak Ayuviaselaku narasumber utama 1.

“Kalau Ayuvianya itu setahu saya itu usahanya itu maju terus tapi mungkin dia kurang memperhatikan kuliahnya mungkin ya karena dia kalau cerita sama saya kayak *gitukaya* “yuk mau uas ya?” “o ya nanti dulu lah ca” jadi dia menurut saya lebih ke bisnisnya memang suka kalau soal bisnis” (Secha, *costumer service*, teman ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 14 Desember 2019, 19.00 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut tidak jauh berbeda dengan pernyataan yang dinyatakan oleh Mbak Melly teman Ayuvia selaku narasumber utama 1.

“Masalah yang dihadapi itu dia suka bolos terus jadi *nggak* pernah belajar *gitu*, terus kalau ada UAS *min* satu hari belajarnya kalau *inget*” (Melly, teman Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 14 Desember 2019, 21.00 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut tidak jauh berbeda dengan pernyataan yang dinyatakan oleh Mbak Fia selaku tetangga kos Ayuvia narasumber utama 1.

“Pengamatan saya yaa .. kadang kalau saya masuk siang Ayu masih dikos saya tanya ngga kuliah katanya absen dulu.” (Mbak Fia, tetangga kos Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 12 April 2020, 24.00 WIB, Via telepon)

Mahasiswa yang berwirausaha tentu memiliki tanggung jawab terhadap kegiatan belajar mengajar yang harus diikuti, terlepas dari itu bahwasanya kegiatan belajar mengajar yang seharusnya dipenuhi menjadi hambatan mahasiswa yang berwirausaha yang akhirnya berdampak pada absensi yang tidak terpenuhi atau absen yang jebol karena harus tergeser dengan pemenuhan tanggung jawab sebagai wirausaha kepada konsumen.

7.3.2 Tidak Fokus Mengerjakan Tugas

Mengemban tugas sebagai mahasiswa sekaligus wirausaha tentu memiliki segudang tanggung jawab yang harus dipenuhi, disela-sela tanggung jawab tersebut terdapat hambatan-hambatan yang dilalui untuk pemenuhan tanggung jawab yang harus dilakukan. Tidak fokus mengerjakan tugas menjadi salah satu hambatan yang dialami oleh mahasiswa, Maka dari itu penulis akan menganalisis hambatan-hambatan yang dialami oleh mahasiswa terkait menjadi mahasiswa yang terjun di dunia wirausaha.

“Mengatur waktu kalau kuliahnya *ndak* cuman tugasnya itu karena walaupun aku ngerjain tugas itu di toko, tugasku itu *tak* kerjain *cuman* *nggak* bisa sekonsentrasi ngerjain di rumah *gitu* loh, jadi nanti *ngulang**ngerjain* di rumah *gitu*” (Sheila, 20/6/2019, 13.15 WIB)

Pernyataan Mbak Sheila sejalan dengan pernyataan pendukung yang dinyatakan oleh Mbak Afanina teman Mbak Sheila selaku narasumber utama 2.

“Masalahnya kalau yang dia pernah bilang ke saya yaitu *kayak* mengerjakan tugas ditoko kurang fokus, karna harus mantau karyawan” (Afanina, 19 Desember 2019, 16.30 WIB)

Pernyataan tersebut memiliki kesamaan dengan pernyataan Mbak Alia selaku teman kuliah Mbak Sheilanasumber utama 2.

“Membagi waktu mungkin main sama teman, kuliah dan berwirausaha, kadang cerita kalau mengerjakan tugas di toko *gak* konsen, dan harus diulang dirumah, begadang” (Alia, 20 Desember 2019, 20.00 WIB)

Pernyataan tersebut memiliki kesamaan dengan pernyataan Ibu Ramino selaku konsumen Toko Sheila Elektronik 2 milik Sheila.

“Kuliah itu saya pernah lihat sambil ngerjakan tugas di toko pas toko rame nah jadi ribet mbak.” (Ibu Ramino, 14 April 2020, 09.00 WIB).

Sebagai mahasiswa tentu memiliki segudang tugas dari berbagai mata kuliah yang wajib untuk dikerjakan guna mendapatkan nilai yang baik, dalam pemenuhan tugas yang harus di selesaikan mahasiswa memiliki hambatan yakni kurang fokus dalam mengerjakan tugas dikarenakan mengemban tanggung jawab sebagai wirausaha yang harus dilakukanya.

7.4 Konflik Peran Ganda

Dalam menjalankan dua kegiatan atau kesibukan dalam satu waktu akan menimbulkan hambatan yakni konflik dalam berperan ganda yakni berwirausaha dan kuliah. Berperan ganda yakni memiliki makna memiliki dua tanggung jawab dalam satu waktu, dimana harus diikuti dengan pembagian waktu, akan tetapi pembagian waktu menjadi hambatan dalam memikul dua tanggung jawab sekaligus.

7.3.1 Sulit Membagi Waktu

Mengemban tugas sebagai mahasiswa sekaligus wirausaha tentu memiliki segudang tanggung jawab yang harus dipenuhi, disela-sela tanggung jawab tersebut terdapat hambatan-hambatan yang dilalui untuk pemenuhan tanggung jawab yang harus dilakukan. Kesulitan dalam membagi waktu menjadi hambatan yang dialami oleh kedua narasumber, Maka dari itu penulis akan menganalisis hambatan-hambatan yang dialami oleh mahasiswa terkait menjadi mahasiswa yang terjun di dunia wirausaha.

“Sulit mengatur waktu, kalau *nggak* sulit misalnya kuliah sambil gimana iya sulit itu karena kita *nggak* bisa dua-duanya pasti harus salah satu yang agak diprioritaskan” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan Mbak Ayuvia mendapat dukungan oleh pernyataan Mbak Melly selaku Sahabat Mbak Ayuvia selaku narasumber utama 1 sejak duduk dibangku Sekolah Dasar.

“Ya pastinya itu *ribet* ya kayak bagi waktu 2 kayak berusaha sama kuliah kan masalah mengaturnya tapi malah kuliahnya yang dibuat susah kayak dulu pernah cuti 1 tahun demi buat usaha *gitu*” (Melly, teman Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 14 Desember 2019, 21.00 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan Mbak Melly mendapat dukungan oleh pernyataan Bapak Susito selaku Ayah dari Mbak Ayuvia selaku narasumber utama 1.

“Membagi waktu *cuman* karena bisnisnya itu kan karena dia kan masih kuliah dan juga harus bisnis harus pinter-pinter bagi waktu” (Bapak Susito, ayah kandung Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 20 Januari 2020, 21.30 WIB, Via telepon)

Masalah yang timbul dalam membagi waktu juga dirasakan oleh Narasumber Pertama Mbak Sheila pada kegiatan kuliah dan berwirausaha.

“Ada sih kalau misalnya aku kuliah *maksude pas* akhir-akhir *nggak* ya, kuliah sehari *full* kan, nah ibuku kan ditoko satunya kalau sini repot aku gabisa nungguin tokonya, terus toko satunya juga repot ibuku gabisa ninggal, itu bagi waktunya” (Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, di Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan dari Mbak Alia selaku Narasumber pendukung dan sahabat Mbak Sheilaselaku narasumber utama 2 di jenjang kuliah.

“Membagi waktu mungkin main sama teman, kuliah dan berwirausaha, kadang cerita kalau mengerjakan tugas di toko *gak* konsen, dan harus diulang dirumah, begadang” (Alia,

teman Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 20 Desember 2019, 20.00 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan dari Bapak Sudarmanto selaku Narasumber pendukung dan Ayah dari Sheilaselaku narasumber utama 2.

“Hambatanya ya membagi waktunya, karna sampai rumah sudah capek jadi gabisa datang ke toko” (Bapak Sudarmanto, ayah kandung Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 10 Januari 2020, 21.30 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan dari Ibu Galih selaku Narasumber pendukung *supplier* Polytron Toko Sheila Elektronik milik Sheila selaku narasumber utama 2.

“Hambatanya karena masi kuliah ya mbak waktu itu jadi kalau ada apa apa di tokonya repot.” (Ibu Galih, *supplier* polytron dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 13 April 2020, 19.00 WIB, Via telepon)

Merangkap menjadi mahasiswa dan wirausahawan adalah suatu hal yang luar biasa, keduanya harus mengemban tugas yang berat untuk kuliah dan wirausaha, tetapi terkadang urusan mendesak yang muncul pada kegiatan wirausaha bersamaan dengan pemenuhan kegiatan kuliah, tidak heran ketika keduanya kesulitan untuk membagi waktu antara kuliah dan wirausaha.

7.5 Berwirausaha

Mengemban tugas sebagai mahasiswa sekaligus wirausaha tentu memiliki segudang tanggung jawab yang harus dipenuhi, disela-sela tanggung jawab tersebut terdapat hambatan-hambatan yang dilalui untuk pemenuhan tanggung jawab yang harus dilakukan. Keterlambatan barang adalah hambatan dalam melakukan kegiatan wirausaha yang dialami oleh kedua narasumber, Maka dari itu penulis

akan menganalisis hambatan-hambatan yang dialami oleh mahasiswa terkait menjadi mahasiswa yang terjun di dunia wirausaha

7.5.1 Keterlambatan Vendor Produksi

Menjalankan usaha dengan berkerja sama dengan vendor produksi memungkinkan terjadinya suatu keterlambatan dalam memproduksi. Hambatan tersebut dapat mempengaruhi dalam menjual kepada konsumen. Seperti yang dialami oleh salah satu narasumber yakni terjadinya pengembalian barang akibat keterlambatan produksi

“Hambatan lagi diproduksi yang tadi kadang itu waktunya telat, kadang-kadang *customer* ada yang marah-marah karena telat soalnya ada yang *keep* 2 minggu tapi produksinya telat, ya udah akhirnya harus dikembalikan uangnya itu suka dukanya “(Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan oleh Mbak Kayla selaku karyawan Ayuvia selaku narasumber utama 1 pada Salavia Hijab.

“Lambat produksi kalau itu ...lambat produksi karna kain kadang ada kadang kurang.” (Kayla karyawan Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 30 Maret 2020, 16.00 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan oleh Mbak Dilla selaku konsumen Ayuvia selaku narasumber utama 1 pada Salavia Hijab.

“Kalau masalah kuliah kurang paham ya tapi kalau usahanya kadang pengiriman lama.” (Dilla, konsumen Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 12 April 2020, 10.40 WIB, Via telepon)

Dasar dalam berwirausaha harus menanamkan rasa sabar, tegar dan kuat karena banyak hambatan-hambatan yang nantinya akan muncul seiring berjalanya

waktu, terutama hambatan dalam berwirausaha. Hambatan yang sering terjadi dalam berwirausaha adalah keterlambatan. Keterlambatan tersebut dapat berdampak besar dalam menghadapi konsumen yang mana akan mempengaruhi dalam penjualan.

7.5.2 Keterlambatan Distributor dan Ketertiban

Hambatan yang sama di rasakan oleh Mbak Sheila pada usahanya di segi pengiriman barang dan ketertiban dalam membuka toko. Keterlambatan distributor menjadi suatu hambatan yang sangat besar karena barang yang diantar tersebut adalah barang pokok yang akan dijual. Selain itu ketertiban dalam membuka toko masih menjadi tantangan dalam ketertiban yang harus dilakukan.

“Masalahnya ya keterlambatan barang terus notanya hilang, sama apa buka toko ketertiban buka toko aku *nulisnya* jam 8 buka *cuman* kadang molor.” (Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, di Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan oleh Mbak Liska selaku karyawan Sheilaselaku narasumber utama 2 pada Toko SheilaElektronik.

“Pengiriman barang mbak, kalau kulakan barangnya datengnya kadang telat sampai malam.” (Liska, karyawan Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 30 Maret 2020, 19.30 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan oleh Ibu Galih selakusupplier Polytron Mbak Sheila narasumber utama 2.

“Mungkin salah satunya dari kita ya mbak, kadang memang dari kita telat antar barang karena memang harus mengantar yang dikota dulu.” (Ibu Galih, *supplier* polytron dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 13 April 2020, 19.00 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan oleh Ibu Safitri selaku tetangga Toko Sheila Elektronik 2 milik Sheila selaku narasumber utama 2.

“Disini kan pernah kebanjiran .. barang-barang elektroniknya beberapa lumayan ada yang rusak.. eee pas udah surut mau ganti barang dari *supplier* datangnya lama sampai beberapa hari.” (Ibu Safitri, tetangga Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 13 April 2020, 13.00 WIB, Via telepon)

Berwirausaha memiliki banyak aspek didalamnya, dari banyak aspek yang dimiliki tentu didalamnya akan timbul hambatan-hambatan atau masalah seperti pada sistem produksi, operasi, keuangan dan berbagai macam didalamnya, terlebih dalam berwirausaha kita berinteraksi dan berkerja sama dengan banyak orang, dimana tiap-tiap orang memiliki kesanggupan masing-masing dalam pemenuhan tanggung jawab pada relasi dan konsumen.

7.6 Diskusi Hasil

Hambatan yang muncul pada masing-masing narasumber terdapat beberapa perbedaan, Dalam hambatan tersebut dibagi menjadi dua yakni hambatan dalam perkuliahan dan hambatan dalam melakukan kegiatan berwirausaha antara lain yakni absensi yang tidak terpenuhi, tidak fokus dalam mengerjakan tugas, kesulitan dalam membagi waktu dan keterlambatan barang dan produksi barang. Berikut tabel mengenai hambatan mahasiswa berwirausaha:

Tabel 7.1 Prestasi Akademik Mahasiswi

No.	Temuan Penelitian		Narasumber Penelitian	
			Ayuvia	Sheila
1	Perolehan Prestasi Akademik	Berprioritas pada Kegiatan Wirausaha	V	
		Berprioritas pada Kegiatan Akademik		V

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Tabel 7.2 Hambatan Berwirausaha

No.	Temuan Penelitian		Narasumber Penelitian	
			Ayuvia	Sheila
1	Hambatan Akademik	Absen yang tidak terpenuhi	V	
		Tidak fokus mengerjakan tugas		V
2	Konflik Peran Ganda	Kesulitan membagi waktu	V	V
3	Hambatan Berwirausaha	Keterlambatan Vendor Produksi	V	
		Keterlambatan Distributor dan Ketertiban		V

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Berdasarkan Tabel 7.1 di atas dapat disimpulkan bahwa kedua mahasiswi memiliki perbedaan dalam memperoleh prestasi akademik dalam bentuk indeks prestasi kumulatif. Dimana kedua mahasiswi tersebut masing-masing mendapatkan indeks prestasi kumulatif dibawah 3.00 dan diatas 3.00, hal tersebut dikarenakan masing-masing mahasiswi memiliki prioritas yang berbeda dalam melakukan kegiatan ganda.

Tabel 7.3
Perbandingan Reduksi Hasil dan Konfirmasi Data di Lapangan
Prestasi Akademik Mahasiswi

Reduksi Hasil	Konfirmasi Data di Lapangan	
	Ayuvia	Sheila
Prestasi akademik dalam bentuk Indeks Prestasi Kumulatif (IPK) pada masing-masing mahasiswa berbeda dikarenakan prioritas yang diutamakan berbeda, dimana masing-masing mahasiswi	“Eee ga sampe 3 vi, belum bisa ambil skripsi juga, 2.56 vik, ya karna kamu tahu sendiri kan vik, aku lebih memprioritaskan bisnis amanah pada orang lain, jadi	Boleh vik, IPK aku 3.68, karena memang menurut aku kuliah itu penting lebih ke prioritas si vik (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)

Lanjutan tabel 7.3

memiliki IPK dibawah 3.00 dan diatas 3.00	kuliah aku kesampingkan (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)”	
---	---	--

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Berdasarkan Tabel 7.3 diatas dapat disimpulkan bahwa hasil reduksi dan konfirmasi lapangan menyebutkan bahwa prioritas dari masing-masing mahasiswa untuk berwirausaha atau menuntut ilmu memiliki perbedaan, yang mana akan menghasilkan perolehan indeks prestasi akademik yang berbeda pula, dimana mahasiswi yang memprioritaskan untuk berwirausaha memiliki IPK yang rendah dan sebaliknya mahasiswi yang memiliki prioritas untuk menuntut ilmu memiliki IPK yang lebih tinggi.

Menjadi seorang wirausaha dan menjadi mahasiswa bukan perkara mudah, mayoritas mahasiswa yang memiliki peran ganda cenderung memiliki prestasi akademik yang tidak cukup baik meskipun beberapa diantaranya dapat mempertahankan prestasi yang baik, seperti kedua narasumber yakni Mbak Sheila dan Mbak Ayuvia keduanya memiliki prestasi akademik yang berbeda dimana memiliki prestasi yang baik dan tidak cukup baik, temuan tersebut memiliki persamaan dengan penelitian Istiqalillah, *et al* (2017) prestasi akademik yang dimiliki oleh mahasiswa yang berwirausaha cenderung rendah dan kurang dari rata-rata minimal IPK yakni 2.88, akan tetapi terdapat sedikit mahasiswa yang memiliki IPK lebih dari 3.1

Menjadi mahasiswa dan seorang wirausaha sekaligus memiliki orangtua yang berprofesi sebagai wirausaha sangat membantu dalam kegiatan peran ganda tersebut, dimana orangtua senantiasa membantu memberi masukan dalam kegiatan bisnis dengan itu mahasiswi tersebut dapat fokus menuntut ilmu dan mendapatkan prestasi akademik yang baik dibandingkan dengan mahasiswi yang tidak memiliki orangtua dengan profesi wirausaha, temuan tersebut memiliki persamaan dengan penelitian Yuhendri (2014) mahasiswa yang berwirausaha cenderung memiliki IPK yang rendah dan memiliki rasa kebutuhan prestasi yang minim, dan terdapat temuan bahwa pada mahasiswa yang memiliki orangtua yang berprofesi sebagai wirausaha cenderung memiliki IPK tinggi dikarenakan sangat terbantu dalam melakukan kegiatan wirausaha sehingga memiliki kesadaran akan kebutuhan prestasi.

Mahasiswa yang memiliki peran ganda sebagai wirausaha memiliki keputusan untuk mengambil resiko masing-masing dimana Ayuvia memilih untuk mengambil resiko memiliki prestasi yang rendah dan berbeda dengan Sheila yang tetap teguh dengan prinsip bahwasanya prioritas utama tetap belajar sehingga memiliki prestasi akademik yang baik. Temuan tersebut memiliki kesamaan dengan teori Budiardjo (1988) dalam Salim dan Sukadji (2006) mengemukakan bahwa terdapat hubungan yang signifikan pada pola pengambilan resiko dan prestasi akademik mahasiswa. Mahasiswa yang memiliki prestasi akademik yang tinggi tidak mengambil resiko dengan taraf tinggi, sebaliknya mahasiswa yang memiliki prestasi akademik sedang/rendah memilih mengambil resiko dengan taraf yang tinggi.

Mahasiswa berwirausaha yang memiliki indeks prestasi kumulatif (IPK) yang baik seperti narasumber kedua Mbak Sheila didasari karena adanya prioritas dan kesenangan terhadap yang diutamakan untuk berprestasi, temuan tersebut memiliki kesamaan dengan teori Griessman (1994) memaparkan mereka menemukan sesuatu yang mereka sukai dan yang mereka lakukan, yang mencolok adalah banyak orang berprestasi tinggi berbicara tentang pekerjaan mereka dengan cara yang sama ketika mereka menggambarkan pekerjaan dan hobi mereka. Selanjutnya terdapat kesamaan dengan teori Buhari (2007) yang memaparkan Belajarlah untuk menyukai aktivitas yang dilakukan, karena melakukan suatu aktivitas yang disukai akan terasa indah, dan akan menimbulkan rasa ketagihan dan kenyamanan dalam melakukan aktivitas tersebut.

Selanjutnya terdapat perbedaan dengan penelitian terdahulu dimana dalam temuan penelitian ini mahasiswi wirausaha yang memiliki orangtua berprofesi sebagai wirausaha cenderung memiliki prestasi yang tinggi dan berbeda dengan temuan Antyanadea, *et al* (2020) dalam penelitiannya memaparkan bahwa prestasi akademik yang dimiliki oleh mahasiswa berwirausaha dengan memiliki orangtua dengan status sosial yang tinggi cenderung tidak memiliki IPK yang tinggi.

Berdasarkan Tabel 7.2 diatas dapat disimpulkan bahwa hambatan yang muncul pada masing-masing narasumber terdapat beberapa perbedaan, Dalam hambatan tersebut dibagi menjadi dua yakni hambatan dalam perkuliahan dan hambatan dalam melakukan kegiatan berwirausaha seperti absensi yang tidak terpenuhi, tidak fokus dalam mengerjakan tugas, kesulitan dalam membagi waktu dan keterlambatan barang dan produksi barang.

Selanjutnya, hambatan yang muncul pada kedua mahasiswi yang berwirausaha cenderung beragam, maka dari itu terdapat ulasan yang mendetail mengenai hambatan yang muncul dalam berwirausaha yang dialami oleh kedua mahasiswa dengan membandingkan reduksi dengan konfirmasi data yang diperoleh saat *interview* di lapangan. berikut tabel mengenai penerapan nilai-nilai Islam dalam berwirausaha:

Tabel 7.4
Perbandingan Reduksi Hasil dan Konfirmasi Data di Lapangan
Hambatan Berwirausaha

Reduksi Hasil	Konfirmasi Data di Lapangan	
	Ayuvia	Sheila
Hambatan berwirausaha beragam, didalamnya terdapat hambatan yang muncul. Hambatan-hambatan yang muncul pada kegiatan yang dilakukan sebagai mahasiswa sekaligus wirausaha adalah keterlambatan barang dagang yang datang, kesulitan dalam membagi waktu, absen kuliah yang tidak terpenuhi, dan tidak fokus dalam mengerjakan tugas, adanya kompetisi usaha dan tidak dirangsang berwirausaha sejak dini.	" Eeee masalahnya, kadang itu manajemen waktunya yang aku belum ketemu sampai <i>jebol</i> gitu kan absennya" (Ayuvia, 26/6/2019, 20.30 WIB)	"Mengatur waktu kalau kuliahnya <i>ndak</i> cuman tugasnya itu karena walaupun aku ngerjain tugas itu di toko, tugasku itu <i>tak</i> kerjain <i>cuman</i> <i>nggak</i> bisa sekonsentrasi <i>ngerjain</i> di rumah <i>gitu</i> loh, jadi nanti <i>ngulangngerjain</i> di rumah <i>gitu</i> " (Sheila, 20/6/2019, 13.15 WIB)
	"sulit mengatur waktu, kalau <i>nggak</i> sulit misalnya kuliah sambil gimana iya sulit itu karena kita <i>nggak</i> bisa dua-duanya pasti harus salah satu yang agak diprioritaskan" (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)	"Ada sih kalau misalnya aku kuliah <i>maksude pas</i> akhir-akhir <i>nggak</i> ya, kuliah sehari <i>full</i> kan nanti aku juga <i>pas</i> dikuliahnya itu capek juga di toko, nah ibuku kan ditoko satunya kalau sini repot aku gabisa nungguin tokonya, terus toko satunya juga repot ibuku gabisa ninggal, itu bagi waktunya" (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)
	"hambatan lagi diproduksi yang tadi	"masalahnya ya keterlambatan barang

Lanjutan tabel 7.4

	<p>kadang itu waktunya telat, kadang-kadang <i>customer</i> ada yang marah-marah karena telat soalnya ada yang <i>keep 2</i> minggu tapi produksinya telat, ya udah akhirnya harus dikembalikan uangnya itu suka dukanya “(Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)</p>	<p>terus notanya hilang, <i>ngitung-ngitungnya</i> itu aku juga belum hambatanku itu hari ini aku dapat berapa atau gimana-gimana <i>mbagi buat</i> elektronik sama ini <i>la</i> itu masih tantangan, sama apa buka toko ketertiban buka toko aku <i>nulisnya</i> jam 8 buka <i>cuman</i> kadang molor.” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)</p>
--	---	---

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Berdasarkan Tabel 7.4 diatas dapat disimpulkan bahwa dari sekian konfirmasi data di lapangan dengan hasil reduksi mengenai hambatan yang ada cenderung memiliki banyak persamaan, akan tetapi tetap ada beberapa perbedaan diantaranya kedua mahasiswa tidak menyebutkan bahwa memiliki hambatan dengan competitor, dan kedua mahasiswa baik yang memiliki latar belakang non wirausaha tidak menyayangkan dan tidak menyebutkan bahwa memiliki hambatan dikarenakan tidak dirangsang berwirausaha sedini mungkin.

Melakukan suatu kegiatan tentunya terdapat konsekuensi hambatan-hambatan yang akan muncul didalamnya, terlebih melakukan dua kegiatan dalam waktu yang bersamaan. Penelitian Isna, *et al* (2014) menemukan bahwa adanya beberapa kendala dalam peran mahasiswa sekaligus wirausaha ialah jadwal yang bentrok antara kuliah dan kegiatan berwirausaha, mengerjakan tugas dengan berwirausaha, membolos kuliah serta kelulusan yang mundur. Dibandingkan dengan bekerja, ketidakmampuan dalam mengatur waktu dengan baik dapat meningkatkan prokrastinasi akademik (penundaan menyelesaikan tugas-tugas

akademik) pada mahasiswa apabila dilakukan secara sengaja. Hal tersebut tidak sama dengan hasil penelitian pada penelitian ini dimana kedua narasumber memiliki hambatan yakni dalam mengatur waktu, dan salah satu narasumber yakni Ayuvia memiliki kendala dalam perkuliahan dalam menunda menyelesaikan tugas-tugas akademik dan absensi yang tidak terpenuhi 100% dalam kata lain membolos pada jam kegiatan belajar di perkuliahan.

Pada kasus yang sama yakni hambatan mahasiswa yang berwirausaha terdapat rujukan pada penelitian Prasetya, *et al* (2018) hambatan berwirausaha yang dialami oleh mahasiswa adalah kurangnya informasi karier dan peluang bisnis kedepannya, kurangnya kesadaran mengenai konsep bisnis, kurangnya adopsi tentang pengetahuan mahasiswa terhadap wirausaha sehingga terdapat masalah-masalah yang dihadapi dalam melakukan distribusi, dan produksi karena minimnya pengalaman yang didapatkan. Dalam penelitian ini memiliki kesamaan dengan hasil temuan yakni kedua narasumber penelitian Sheila selaku narasumber utama 2 memiliki hambatan pada distribusi yakni keterlambatan distributor, berbeda dengan Ayuvia selaku narasumber utama 1 memiliki hambatan pada keterlambatan produksi yang dilakukan oleh vendornya.

Hambatan-hambatan yang dialami oleh mahasiswa pada sisi perkuliahan tentunya terdapat teori yang berkesinambungan. Alma (2007) memaparkan hambatan mahasiswa berwirausaha sebagai berikut:Memperoleh pendapatan yang tidak pasti dan memikul beban yang berat, Bekerja keras dalam waktu yang panjang, Harus berhemat. Memikul tanggung jawab yang besar, Kegiatan usaha

dan kuliah yang tidak berjalan semestinya, Tidak memenuhi kehadiran dalam perkuliahan.

Dalam melakukan peran ganda dapat mengakibatkan tidak terpenuhi absensi kuliah dengan sempurna yang mana memiliki kesamaan dengan teori Hendro (2011) memaparkan hambatan mahasiswa untuk berwirausaha adalah mahasiswa menganggap bisnis keberuntungan belaka, dan kesulitan membagi waktu pada usia muda yang memiliki dua beban tanggung jawab.

Dalam teori ini memiliki kesamaan dengan temuan yang ada pada penelitian ini dimana salah satu narasumber memiliki hambatan dengan pembagian waktu antara berwirausaha dan kuliah, selain itu kedua narasumber memiliki hambatan dari segi berwirausaha yakni keterlambatan distributor dan keterlambatan produksi. Dalam teori tersebut juga terdapat kesamaan dengan temuan penelitian pada Ayuvia selaku narasumber utama 1 dimana kegiatan kuliah dan berwirausaha memunculkan hambatan pada kegiatan kuliahnya yakni tidak memenuhi kesempurnaan kehadiran perkuliahan.

Terdapat perbedaan temuan penelitian dengan penelitian terdahulu Alfiyanti, *et al* (2013) dalam temuannya memaparkan bahwa hambatan terbesar yang dialami oleh para pengusaha berasal dari kompetisi yang merupakan bagian dari hambatan lingkungan eksternal. Hal yang mendasari dari hambatan sektor kompetisi ini adalah banyaknya kompetitor atau pesaing dengan kekuatan yang lebih besar. Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa kesulitan dalam hal ketersediaan dan biaya dari listrik dan air serta ketiadaan pengalaman yang relevan untuk berbisnis secara umum tidaklah terlalu menghambat para pengusaha untuk berwirausaha.

Menemukan bahwa adanya beberapa kendala dalam peran mahasiswa sekaligus wirausaha ialah keterbatasan modal yang dimiliki, keterbatasan pengetahuan tentang berwirausaha dan strategi wirausaha serta jadwal yang bentrok antara kuliah dan kegiatan berwirausaha, mengerjakan tugas dengan berwirausaha, membolos kuliah serta kelulusan yang mundur. Dibandingkan dengan bekerja, ketidakmampuan dalam mengatur waktu dengan baik dapat meningkatkan prokrastinasi akademik (penundaan menyelesaikan tugas-tugas akademik) pada mahasiswa apabila dilakukan secara sengaja.

Selanjutnya terdapat perbedaan temuan penelitian dengan teori Menurut Kasmir (2013) memaparkan bahwa mereka tidak dirangsang dan tidak diajarkan berwirausaha sejak dini oleh lingkungan keluarga mereka, terutama orangtua. dan faktor lain yang tidak kalah penting adalah karena keterbatasan modal yang dimiliki oleh mahasiswa untuk berwirausaha.

Dapat disimpulkan bahwa mahasiswi yang memikul tanggung jawab besar, kegiatan usaha dan kuliah yang tidak berjalan semestinya, Tidak memenuhi kehadiran dalam perkuliahan memiliki kesamaan dengan Alma (2007), Hendro (2011) dan penelitian Isna, *et al* (2014), selanjutnya terdapat persamaan dengan penelitian Prasetya, *et al* (2018) yang mana mahasiswi memiliki masalah dengan distribusi, disamping itu terdapat perbedaan dengan Alfiyanti, *et al* (2013) dan Riani (2005).

BAB VIII
BERTEDUH DIBALIK AWAN
(DUKUNGAN ORANGTUA DALAM BERBISNIS)

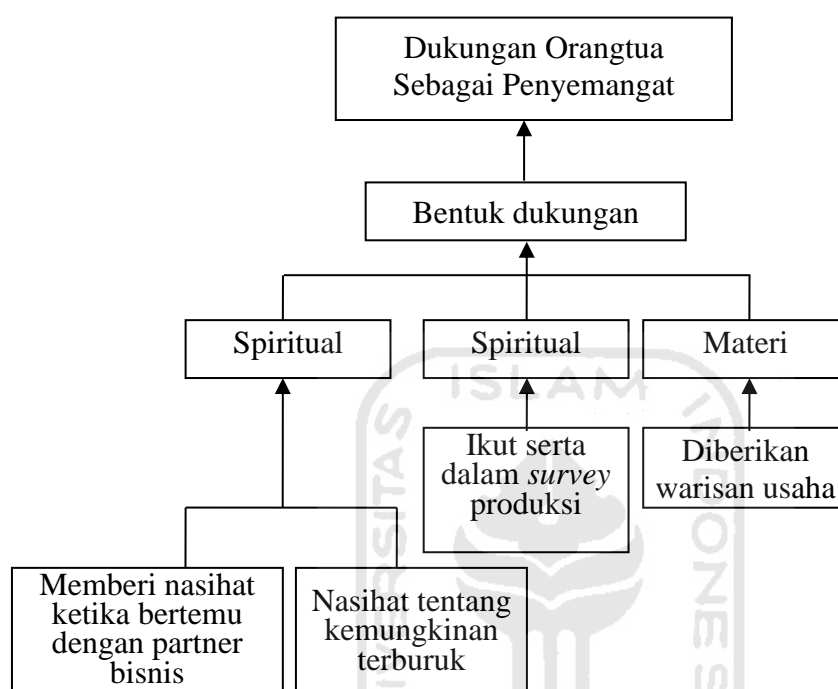
8.1 Pendahuluan

Dengan merangkap tanggung jawab ganda sebagai wirausaha dan mahasiswa tentu memiliki segudang penat, gundah gulana di benaknya, yang mana membutuhkan dukungan dari berbagai sisi terutama dukungan dari dalam yakni orangtua. Mahasiswa yang berada pada perguruan tinggi dengan memiliki wawasan dan pandangan yang luas cenderung memiliki inisiatif untuk terjun ke dunia kerja dengan berbagai alasan motivasi yang mendorong mahasiswa tersebut didalamnya.

Dengan berbagai tanggung jawab ganda yang muncul dari kedua sisi sebagai wirausaha dan mahasiswa tentu membutuhkan dukungan untuk meyemangati. Seperti yang kita ketahui bahwa wawasan dalam menjalani kehidupan kerja yang dimiliki mahasiswa sangatlah minim, oleh karena itu dibutuhkan dukungan untuk mengisi kekosongan dan kegundahan dengan menasehati, memberi masukan, agar sebagai mahasiswa tidak terombang-ambing dan kehilangan arah kendali, serta dapat menjalani kedua tanggung jawab sebagai mahasiswa dan wirausahawan dengan baik.

Beberapa sumber dukungan bisa didapatkan dari sisi teman/ sahabat dan keluarga khususnya orangtua (ayah dan ibu). Seperti yang kita ketahui orangtua selalu mengarahkan dan memberikan yang terbaik bagi anak-anaknya dan memiliki segudang pengalaman yang mereka miliki, dari sisi pengalaman tersebut dapat

menjadi masukan terbaik untuk mahasiswa yang melakukan peran ganda sebagai mahasiswa dan wirausaha. Maka dari itu pada bab ini penulis akan menganalisis dukungan orangtua terhadap mahasiswa yang berwirausaha.



Gambar 8.1

Data Display Dukungan Orangtua Sebagai Penyemangat
 Sumber: Data Primer Diolah (2020)

8.2 Bentuk Dukungan

Bentuk dukungan yang didapatkan dari orangtua menjadi dasar penyemangat. Bentuk dukungan tersebut dapat berupa tindakan langsung dari orangtua seperti nasihat ataupun orangtua yang ikut terjun langsung menemani, selain itu terdapat bentuk dukungan langsung berupa modal usaha atau usaha yang dijalankan.

8.2.1 Nasihat Orangtua

Dalam menjalankan suatu kegiatan tentu diperlukanya sebuah nasihat dan masukan terlebih ketika melakukan lebih dari satu kegiatan dalam satu waktu yang dijalankan, seperti menjadi mahasiswa di perguruan tinggi dan merangkap sebagai wirausahawan muda. Salah satu bentuk dukungan yang sangat berperan besar untuk mahasiswa dalam menjalankan peran ganda adalah nasihat dan masukan dari orangtua.

“Ada, *semisal* kan orang tua juga membantu *survey* produksi mereka kasih *advice* kira-kira karena udah ketemu sama orang produksinya *gimana* kan papaku juga nanya *gini-gini-gini*.” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapat dukungan langsung dari ayah Mbak Ayuvia selaku narasumber utama 1 yakni Bapak Susito selaku narasumber pendukung.

“Kalau pengambilan keputusan sih ya kadang-kadang kita ngasih solusinya saja tapi keputusannya kan di Ayuvia, semua mensupport untuk solusi-solusinya yang lainnya” (Bapak Susito ayah kandung Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 30 Juni 2019, 21.30 WIB, Via telepon)

Tanggapan yang sama dipaparkan oleh Ibu Desiana selaku Ibu dari Mbak Ayuvia yang mendukung Mbak Ayuvia selaku narasumber utama 1 berwirausaha di jenjang kuliah.

“Ya sebagai orangtua pasti ada mbak, biasanya mengarahkan, menyemangati, memberi nasihat.” (Ibu Desiana, ibu kandung Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 20 Januari 2020, 15.30 WIB, Via telepon)

Dukungan dari segi nasihat dan arahan juga didapatkan oleh Mbak Sheila selaku narasumber utama 2 pada usaha toko elektronik yang dilakukan.

“Nasehat kalau usaha ya kamu harus siap jatuh bangun *to, struggle* terus kalau apa usaha itu nanti. Ya memang *ndak* terikat sama orang *sih* tapi ya kamu harus pinter-pinter mengelola keuangan kalau *nggak* nanti bisa itu apa *sih* namanya *ndak karuan*. Kalau misalnya kerja itu ibuku yang paling mendukung karena gimana namanya orang desa” (Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Pernyataan yang sama dipaparkan oleh Bapak Sudarmanto selaku ayah dari Mbak Sheilaselaku narasumber utama 2 dan sekaligus narasumber pendukung pada penelitian ini.

“Kalau pengambilan keputusan jelas mbak, seperti tadi Sheila selalu meminta pendapat orangtua untuk memutuskan” (Bapak Sudarmanto, ayah kandung Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 10 Januari 2020, 21.30 WIB, Via telepon)

Mahasiswa yang memilih terjun di dunia wirausaha memerlukan berbagai dukungan salah satu yang terpenting adalah nasihat, arahan dan masukan, seperti yang kita tahu bahwasanya pengalaman yang dimiliki oleh seorang mahasiswa belum mencukupi untuk melangkah sendiri kedepan, disamping itu diperlukanya orangtua sebagai tempat berdiskusi dan mengarahkan.

8.2.2 Pendampingan

Dukungan yang diperlukan oleh mahasiswa selain arahan dari orangtua adalah dukungan aksi yakni memberikan orangtua dukungan langsung untuk menjalankan usaha anak mereka. Dengan mendapatkan dukungan dan kepercayaan orangtua dalam melakukan kegiatan wirausaha tersebut tentu membuat mahasiswa semangat dan bertanggung jawab dalam melakukan kegiatan wirausaha.

“Itu pasti setiap orang tua pasti kasih *action* ya, tetapi ini lebih kepada tindakan. Jadi pernah sampai cuti kerjanya demi

nemenin aku untuk *survey* kain *survey* ke produksi *gitu-gitu* jadi sampai segitunya” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapat dukungan langsung dari ayah Mbak Ayuvia selaku narasumber utama 1 yakni Bapak Susito selaku narasumber pendukung.

“Ya harus banyak karena yang namanya anak-anak harus masih contoh belajar ya itu harus, kadang saya temani ketemuan sama orang.. cari bahan juga.” (Bapak Susito, ayah kandung Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 30 Juni 2019, 21.30 WIB, Via telepon)

Tanggapan yang sama dipaparkan oleh Ibu Desiana selaku Ibu dari Mbak Ayuvia yang mendukung Mbak Ayuvia selaku narasumber utama 1 berwirausaha di jenjang kuliah.

“Prosesnya ya saya mengarahkan, usaha Ayuvia inikan berkaitan dengan bahan-bahan baju, ya saya memberi arahan dan nasihat yang saya tahu Mbak, karna dulu saya sempat kursus jahit, seperti itu.” (Ibu Desiana, ibu kandung Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Sheila, 20 Januari 2020, 15.30 WIB, Via telepon)

Dukungan yang diberikan orangtua sejatinya memiliki banyak macamnya salah satunya adalah nasihat dan materi atau modal untuk melakukan kegiatan wirausaha, mahasiswa tidak harus mengumpulkan modal yang begitu banyak untuk memulai usaha, dan secara intensif dibimbing oleh kedua orangtua dalam menjalankan bisnis usaha yang dipilihnya.

8.2.3 Modal Usaha

Dukungan yang diperlukan oleh mahasiswa selain arahan dari orangtua adalah dukungan materi untuk menjalankan usahanya. Dengan mendapatkan dukungan tersebut tentu mahasiswa memiliki tambahan tanggung jawab untuk

menjalankan wirausaha dengan sangat hati-hati, dan secara langsung mahasiswa mendapat kepercayaan penuh dari orangtua.

“Orangtua ngasih materiil terus ilmu, apalagi kita kan hubungannya tidak cuman sama konsumen tapi *sama apa sih* distributor juga *sama sales*” (Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan dari Ibu Sugianti selaku ibu dari Mbak sheila selaku narasumber utama 2, sekaligus narasumber pendukung.

“Ya saya memberi modal materiil dan paling tidak mengarahkannya *mbak*, Sheila kedepannya seperti itu memang tanggung jawab saya *to* jadi tetap walaupun dia punya keputusan seperti ini tapi saya tetap mengarahkan” (Ibu Sugianti, ibu kandung Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 13 Desember 2020, 16.01 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Pernyataan yang sama dipaparkan oleh Bapak Sudarmanto selaku ayah dari Mbak Sheila selaku narasumber utama 2 dan sekaligus narasumber pendukung pada penelitian ini.

“Peranya ya memberi modal dan masukan tanggapan terhadap keputusan atau sekarang tanggapan usahanya.” (Bapak Sudarmanto, ayah kandung Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 10 Januari 2020, 21.30 WIB, Via telepon)

Dukungan yang diberikan orangtua sejatinya memiliki banyak macamnya salah satunya adalah nasihat dan materi atau modal untuk melakukan kegiatan wirausaha, mahasiswa tidak harus mengumpulkan modal yang begitu banyak untuk memulai usaha, dan secara intensif dibimbing oleh kedua orangtua dalam menjalankan bisnis usaha yang dipilihnya.

8.4 Diskusi Hasil

Dukungan Orangtua pada masing-masing narssumber terdapat beberapa persamaan dan perbedaan, Dalam dukungan orangtua tersebut dibagi menjadi dua yakni Sumber Dukungan dan Bentuk Dukungan yang diberikan orangtua terhadap anaknya yang melakukan kegiatan wirausaha dan menuntut ilmu di jenjang kuliah. Berikut tabel mengenai hambatan mahasiswa berwirausaha:

Tabel 8.1 Dukungan Orangtua sebagai Penyemangat

No.	Temuan Penelitian	Narasumber Penelitian	
		Ayuvia	Sheila
1	Bentuk Dukungan	Nasihat	V
		Pendampingan	V
		Modal Usaha	V

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Berdasarkan Tabel 8.1 diatas dapat disimpulkan bahwa Dukungan Orangtua yang dimiliki pada masing-masing narasumber terdapat satu perbedaan, Dalam hambatan tersebut dibagi menjadi dua yakni sumber dukungan dari orangtua dan bentuk dukungan yang berupa nasihat dan modal usaha yang diberikan oleh orangtua.

Selanjutnya, dukungan orangtua yang didapatkan oleh kedua mahasiswi cenderung beragam, maka dari itu terdapat ulasan yang mendetail mengenai dukungan orangtua yang didapatkan oleh kedua mahasiswi dengan membandingkan reduksi dengan konfirmasi data yang diperoleh saat *interview* di lapangan. berikut tabel mengenai penerapan nilai-nilai Islam dalam berwirausaha:

Tabel 8.2
Perbandingan Reduksi Hasil dan Konfirmasi Data di Lapangan
Dukungan Orangtua

Reduksi Hasil	Konfirmasi Data di Lapangan	
	Ayuvia	Sheila
Dukungan orangtua yang diberikan kepada anak mereka yang memiliki peran ganda sebagai mahasiswa dan wirausaha beragam diantaranya adalah berupa modal usaha berupa warisan usaha, ikut mendampingi dan berupa nasihat oleh kedua orangtua, akan tetapi terdapat temuan bahwa beberapa orangtua tidak mendukung anak mereka untuk berwirausaha bahkan menginginkan anak mereka cukup menjadi PNS saja.	“Iya, orang tua dari awal setuju” (Ayuvia , 26 Juni 2019, 20.30 WIB)	“Bagus <i>sih</i> orangtuaku mendukung” (Sheila, 20/6/2019, 13.15 WIB)
	“Ada, <i>semisal</i> kan orang tua juga membantu <i>survey</i> produksi mereka kasih <i>advice</i> kira-kira karena udah ketemu sama orang produksinya <i>gimana</i> kan papaku juga nanya <i>gini-gini-gini</i> .” (Ayuvia, 26/6/2019, 20.30 WIB)	“Nasehat kalau usaha ya kamu harus siap jatuh bangun <i>to, struggle</i> terus kalau apa usaha itu nanti. Ya memang <i>ndak</i> terikat sama orang <i>sih</i> tapi ya kamu harus pinter-pinter mengelola keuangan kalau <i>nggak</i> nanti bisa itu apa <i>sih</i> namanya <i>ndak karuan</i> .” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)
	“Itu pasti setiap orang tua pasti kasih <i>action</i> ya, tetapi ini lebih kepada tindakan. Jadi pernah sampai cuti kerjanya demi nemenin aku untuk <i>survey</i> kain <i>survey</i> ke produksi <i>gitu-gitu</i> jadi sampai segitunya” (Ayuvia, 26/6/2019, 20.30 WIB)	“Orangtua ngasih materiil terus ilmu, apalagi kita kan hubungannya tidak cuman sama konsumen tapi <i>sama</i> apa <i>sih</i> distributor juga <i>sama sales</i> ” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Berdasarkan Tabel 8.2 diatas dapat disimpulkan bahwa hasil reduksi dan konfirmasi data di lapangan mengenai dukungan orangtua cenderung memiliki banyak kesamaan, akan tetapi terdapat perbedaan dimana dalam hasil reduksi terdapat temuan bahwa beberapa orangtua tidak mendukung bahkan menginginkan anak mereka menjadi PNS dan sangat berbeda dengan fakta dilapangan bahwa

orangtua dari masing-masing narasumber mahasiswa mendukung serta mengarahkan dan memberi nasihat terkait berwirausaha.

Melakukan kegiatan ganda seperti berwirausaha dan menuntut ilmu di jenjang kuliah tentu memerlukan peran penting orangtua sebagai pendamping. Penelitian yang dilakukan oleh Edelman, *et al* (2016) dalam temuannya memaparkan bahwa orang tua memainkan peran penting dalam memberikan dukungan dan motivasi yang akan membuat anak-anak mereka menjadi kompeten secara sosial, percaya diri dan bertanggung jawab dalam mewujudkan niat mereka untuk menjadi wirausaha. Selain itu, para mahasiswa mendapatkan bimbingan dan informasi yang tepat dari rekan-rekan mereka dan anggota keluarga untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang memulai bisnis dengan sumber daya yang tepat.

Dalam wawancara yang dilakukan menyatakan bahwa dukungan yang didapatkan dari orangtua memberikan peran penting dalam memberikan dukungan kepada anak mereka seperti menasihati ketika bertemu dengan *partner* bisnis, kemungkinan terburuk dalam berwirausaha, memberikan modal usaha dan mendampingi anak ketika men-*survey* produksi.

Terdapat hal sama bahwa latar belakang sebuah keluarga tidak menutup kemungkinan untuk mendukung kegiatan wirausaha yang dilakukan anak mereka. Kasmir (2013) memaparkan orangtua dengan profesi yang berwirausaha dan sebagian bukan berprofesi wirausaha mensupport dan menyemangati anaknya untuk memilih jalan berusaha sendiri dalam arti berwirausaha. Sama seperti temuan

penelitian bahwa kedua orangtua narasumber yang memiliki profesi berwirausaha dan non wirausaha mendukung anak-anaknya terjun dalam dunia wirausaha.

Dalam pemenuhan dukungan terhadap mahasiswa, orangtua memberikan dukungan berupa masukan dan arahan serta modal untuk melakukan kegiatan wirausaha. Shochib (1998) memaparkan bahwa pemberian dukungan juga dapat berupa modal, teguran, pengarahan, membantu dalam menghadapi kesulitan dalam proses kehidupan yang membuat seseorang merasa dicintai, dihargai, dan diakui serta membuat dirinya menjadi lebih berarti, sehingga seseorang dapat terus maju. Teori tersebut memiliki kesamaan dengan temuan dalam penelitian ini bahwa bentuk dukungan yang didapatkan narasumber dari masing-masing orangtua yakni kedua narasumber mendapatkan nasihat dari kedua orangtua dimana Ayuvia selaku narasumber utama 1 mendapatkan nasihat ketika bertemu dengan orang-orang baru dalam lingkungan bisnis, sedangkan Sheila selaku narasumber utama 2 diberikan nasihat bagaimana jika suatu ketika terdapat kemungkinan terburuk dalam perjalanan bisnisnya, selain itu Sheila selaku narasumber utama 2 selaku narasumber utama diberikan modal usaha berupa bisnis yang sebelumnya sudah ditekuni oleh orangtuanya secara turun temurun.

Terdapat temuan yang berbeda dengan penelitian Prieria, *et al* (2017) dalam temuannya memaparkan bahwa orangtua yang berprofesi sebagai wirausaha dan non wirausaha tidak memberikan dukungan terhadap anak mereka yang berwirausaha. Anak dikatakan mendapatkan dukungan apabila orangtua memberikan kepercayaan, perhatian, membimbing anak, mendukung apa yang di minati anak, memberikan bantuan material serta memberikan nasehat.

Selanjutnya terdapat perbedaan temuan dengan teori Ayu (2010) memaparkan keluarga dengan latar belakang pegawai kantor, pegawai negeri menginginkan anaknya dari masa ke masa menjadi pegawai yang tiap bulan menerima gaji yang pasti atau dapat diartikan berada di zona aman.

Dapat disimpulkan bahwa latar belakang keluarga tidak menutupi kemungkinan bahwa orangtua akan mendukung anak mereka terjun berwirausaha sama seperti Kasmir (2013) memaparkan orangtua memberikan dukungan berupa masukan dan arahan serta modal untuk melakukan kegiatan wirausaha Shochib (1998), serta memiliki kesamaan dengan penelitian Edelman, *et al* (2016), disamping itu terdapat perbedaan dengan penelitian Prier, *et al* (2017), dan teori Ayu (2010).



BAB IX
TERBANG BERSAMA, TINGGI BERBEDA
(PERBANDINGAN MOTIVASI dan PENCAPAIAN OMZET DUA
MAHASISWI WIRAUSAHA)

9.1 Pendahuluan

Keberhasilan seseorang dalam mewujudkan menjadi seorang wirausaha yang sukses sering kali di kaitkan dengan latar belakang keluarga. Apakah orang tersebut terlahir dari keluarga yang notabeneanya wirausaha atau orang tersebut bukan terlahir dari keluarga yang berprofesi non wirausaha dan membangun bisnisnya mandiri, berdiri di kaki sendiri secara keseluruhan tak terkecuali untuk mahasiswa yang terjun di dunia wirausaha.

Mahasiswa yang berwirausaha cenderung kurang memiliki pengalaman dalam melakukan kegiatan wirausaha, sehingga sering sekali dipertanyakan serta dibandingkan keberhasilan, ilmu yang dimiliki dan praktek dalam melakukan wirausaha terhadap mahasiswa yang berwirausaha yang memiliki latar belakang keluarga yang berprofesi sebagai wirausaha dengan mahasiswa yang tidak memiliki latar belakang keluarga yang berprofesi sebagai wirausaha.

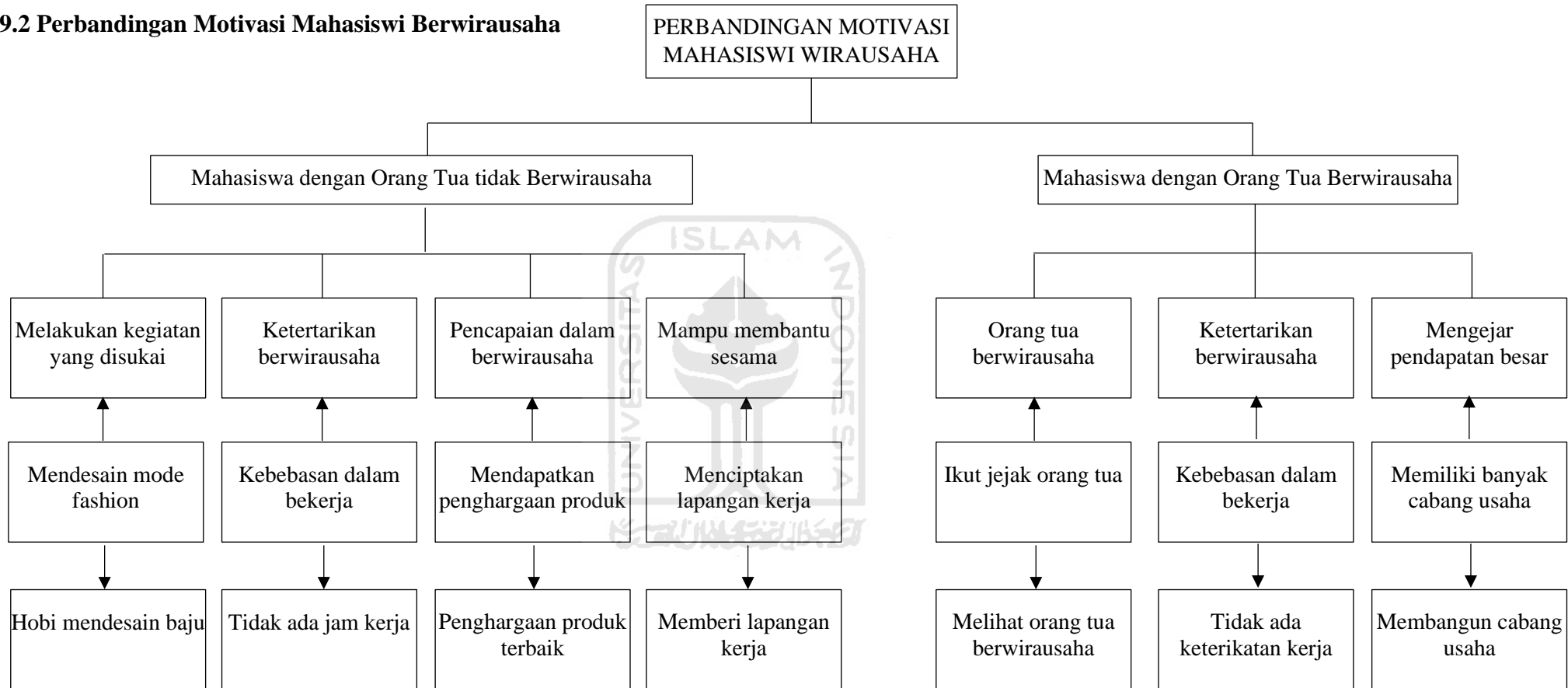
Mahasiswa berwirausaha yang memiliki latar belakang berbeda yakni dari latar belakang keluarga yang berprofesi sebagai wirausaha dan mahasiswa yang tidak memiliki latar belakang keluarga yang berprofesi non wirausaha akan dibandingkan atau dikomparasikan dari sisi motivasi mahasiswa berwirausaha, dimana kedua narasumber dalam melakukan bisnisnya memiliki sebuah pencapaian

yang dapat dibandingkan yakni omzet usaha yang didapatkan keduanya. Berikut adalah data dari kedua narasumber:

Narasumber yang akan dibandingkan pada penelitian ini berjumlah dua narasumber yang menempuh pendidikan Strata-1 pada Prodi Manajemen Universitas Islam Indonesia. Masing-masing mahasiswa memiliki latar belakang dan jenis usaha yang berbeda yakni narasumber pertama berlatar belakang keluarga yang berprofesi non wirausaha dan menggeluti jenis usaha busana muslim, sedangkan narasumber kedua memiliki latar belakang keluarga yang berwirausaha dan menggeluti jenis usaha menjual barang-barang elektronik pada toko elektronik yang berupa warisan keluarga.



9.2 Perbandingan Motivasi Mahasiswi Berwirausaha



9.2.1 Motivasi Mahasiswi dengan Latar Belakang Keluarga Non Wirausaha

Pada mahasiswa yang berlatar belakang keluarga non wirausaha tentu memiliki motivasi-motivasi untuk mendorong dalam menekuni dunia wirausaha. Berasal dari keluarga non wirausaha tidak berarti bahwa motivasi yang dimiliki tidak lebih baik dari mahasiswa yang memiliki latar belakang keluarga berwirausaha.

9.2.1.1 Hobi Mendesain Mode *Fashion*

Mahasiswa yang membangun usahanya dengan mandiri tanpa bantuan materiil atau warisan keluarga memiliki motivasi untuk terjun ke dunia wirausaha, menyalurkan hobi adalah salah satu dari beberapa alasan yang memotivasi Mbak Ayuvia untuk terjun ke dunia wirausaha.

“karena memang awalnya dari hobi, hobiku di *fashion gitu* kalau aku seriusin dan tertarik di dunia wirausaha. Itu alasannya” (Ayuvia, naasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut didukung oleh Mbak Secha Alvania sebagai CostumerService Mbak Ayuvia pada usaha busana muslim Salavia.

“Kalau dari Ayuvia sendiri itu mencetak bisnis itu dia itu *kayak* hobi apa kadang dia itu mikir kalau *ndak* jualan kadang ngapain ya dan memang dia keahliannya di situ terus dia juga orangnya kalau bikin desain itu lucu-lucu unik dan *ndak* ada tempat lain, bikin beda” (Secha, teman dan *costumer service* Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 14 Desember 2019, 19.00 WIB, Via Telepon)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan yang sama oleh Mbak Melly selaku teman Mbak Ayuvia narasumber utama 1 sejak SD hingga kini.

“Kalau motivasi itu sendiri *sih* sudah suka *sama* fashion di situ sudah hobi di bisnis” (Melly, teman Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia,

14 Desember 2019, 21.00 WIB, Kos Putri Zamzam no.11
Depok, Sleman, Yogyakarta, Via Telepon)

Pernyataan yang sama tersebut mendapatkan dukungan yang sama oleh Mbak Yani selaku *supplier* kain untuk produksi salavia hijab.

“Kayaknya memang dalam diri sendiri ya untuk pemenuhan kebutuhan diri.” (Yani, *supplier* kain Salavia Hijab dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1, 12 April 2020, 15.00 WIB, Via Telepon)

Pernyataan yang sama tersebut mendapatkan dukungan yang sama oleh Dilla selaku konsumen salavia hijab.

“*Eee kayaknya gaada ya pure* dia sendiri kayaknya *emang ambisi gitu ya.*” (Dilla, konsumen Salavia Hijab dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 12 April 2020, 10.40 WIB, Via Telepon)

Hobi adalah suatu hal yang sangat disukai dan dimiliki oleh masing-masing individu, dan hobi dapat menjadi motivasi mendasar seseorang melakukan suatu kegiatan, tak terkecuali dalam melakukan kegiatan berwirausaha. Terdapat sebagian individu yang menjadikan hobi sebagai ladang mencari uang atau berwirausaha, sehingga terdapat beberapa individu menjadikan hobi sebagai motivasi berwirausaha.

9.2.1.2 Kebebasan dalam Berkerja

Selain karna hobi dan mengikuti jejak orangtua, kedua mahasiswa yang berwirausaha memiliki motivasi yang mendorong keduanya untuk terjun ke dunia wirausaha, yakni tidak menyukai pekerjaan yang terikat, menginginkan kebebasan dalam berkerja tanpa diatur. Seperti motivasi yang mendorong Ayuvia dalam berwirausaha adalah tidak adanya aturan waktu dalam berwirausaha.

“Karena tidak harus masuk kerja dari jam 7 sampai 5 pakai seragam dan diatur-aturl aja itu *sih*, bebas dan juga karena aku seorang wanita. Jadi *ndak* dijam-jamin kerjanya, bisa *ngurus* keluarga” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut memiliki kesamaan dengan pernyataan dari Mbak Melly selaku teman dekat dan narasumber pendukung dari Mbak Ayuvia.

“Ya setelah wisudah Ayuvia dia itu ingin ngembangin dia tidak suka kerja di atur oleh orang lain dia ingin membuka lapangan pekerjaan” (Melly, teman dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 14 Desember 2019, 21.00 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan oleh Mbak Kayla selaku karyawan Salavia Hijab.

“Motivasinya .. *eee* dia itu *enggak* suka diatur seperti karyawan kantor .. *pengen* hidup sesuai yang dia inginkan” (Kayla, karyawan Salavia Hijab dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 30 Maret 2020, 16.00 WIB, Via Telepon)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan oleh Mbak Yani selaku *supplier* kain untuk produksi Salavia Hijab.

“Yang memotivasi *eee* .. kalau pas ketemu kadang cerita *kepengananya kepingin* dapet *achievement* apa itu *brand-brand* gitu.” (Yani, *supplier* kain Salavia Hijab dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 12 April 2020, 15.00 WIB, Via Telepon)

Sesuatu hal sering kali mendorong seseorang untuk melakukan suatu kegiatan tidak terkecuali mendorong mahasiswa untuk berwirausaha. tidak adanya aturan dalam berkerja, dan tidak adanya keterikatan dalam berkerja menjadi salah satu dorongan yang membuat mahasiswa mendambakan dan memilih wirausaha menjadi pilihan pekerjaan mereka, karena bisa dilakukan ketika berada dalam

jenjang kuliah dan tidak harus dilakukan ketika mendapatkan ijazah atau menyelesaikan jenjang kuliah.

9.2.1.3 Mendapat Penghargaan

Sebuah penghargaan dapat memacu seseorang untuk terjun dan melakukan kegiatan wirausaha, seperti penghargaan atas produk terbaik yang dapat meningkatkan kualitas dan persepsi masyarakat atas produk tersebut dan selain itu melebarkan sayap usaha dapat memicu motivasi seseorang untuk melakukan kegiatan berwirausaha.

“Penghargaan produknya nah *kayak gitu* bukan di penghargaannya aku tapi di produknya mungkin produk yang paling *the best* atau mungkin diusahanya maksudnya bisa jadi di *brand* yang *overir* atau kayak gitu” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut relevan dengan pernyataan yang dilontarkan oleh Mbak Melly selaku narasumber pendukung dan sahabat Mbak Ayuvia.

“pencapaiannya itu dia pernah bilang katanya *pengen* dapet penghargaan-penghargaan gitu” (Melly, teman Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 14 Desember 2019, 21.00 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut relevan dengan pernyataan yang dilontarkan oleh Mbak Fia selaku narasumber pendukung selaku tetangga kos Ayuvia.

“Yang memotivasi ya? ... *eeee* seingat saya ya .. waktu ngobrol bareng Ayu memang menyukai kebebasan semisal gasuka diatur.” (Mbak Fia, tetangga kos Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber 1 Ayuvia, 12 April 2020, 24.00 WIB, Via telepon)

Sebuah penghargaan akan produk tentu sangat berpengaruh terhadap suatu bentuk usaha, oleh karenanya menjadi motivasi suatu mahasiswa untuk terjun dan

melakukan kegiatan berwirausaha, selain itu mengembangkan usaha, melebarkan sayap usaha dengan memiliki banyak cabang tentu menjadi juga menjadi salah satu motivasi kuat mahasiswa untuk melakukan kegiatan wirausaha tersebut.

9.2.1.4 Menciptakan Lapangan Kerja

Suatu dorongan motivasi tidak selalu terus-menerus untuk kepentingan diri sendiri, seperti dorongan motivasi Ayuvia narasumber utama 1 untuk melakukan kegiatan wirausaha yang mana dirinya masih duduk dibangku kuliah. Dorongan motivasi yang sangat mulia untuk memberikan lapangan pekerjaan dan membantu sesama mendapatkan lapangan pekerjaan.

“motivasi ku ke dunia wirausaha bagaimana caranya kita itu bisa bermanfaat bagi orang lain nanti kita bisa membuka lapangan pekerjaan orang-orang kita membuka pekerjaan.”
(Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut relevan dengan pernyataan yang dilontarkan oleh Bapak Susito selaku Bapak kandung dan sekaligus narasumber pendukung dari Ayuvia.

“Ya memang hobbinya kesitu, dan ingin menciptakan lapangan kerja untuk orang lain” (Bapak Susito, bapak kandung Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 26 Juni 2019, 21.30 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut relevan dengan pernyataan yang dilontarkan oleh Mbak Melly selaku narasumber pendukung dan sahabat Mbak Ayuvia.

“Ya setelah wisudah Ayuvia dia itu ingin ngembangin dia tidak suka kerja di atur oleh orang lain dia ingin membuka lapangan pekerjaan....dorongan dan motivasi yang bermanfaat dan membantu orang lain” (Melly, teman Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1 Ayuvia, 14 Desember 2019, 21.00 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

membantu mendapatkan pekerjaan tentu hal tersebut merupakan sesuatu yang sangat mulia. Selain bermanfaat untuk orang lain, tentu bermanfaat untuk diri sendiri karena tidak memerlukan lapangan pekerjaan untuk dirinya dengan terjun ke dunia wirausaha yang mana membangun lapangan pekerjaan untuk diri sendiri dan orang lain.

9.2.2 Motivasi Mahasiswa dengan Latar Belakang Keluarga Berwirausaha

Dalam melakukan kegiatan wirausaha tentu memiliki motivasi untuk mendorong dan menunjang dalam menekuni kegiatan wirausaha. Tidak terkecuali untuk wirausaha dengan latar belakang berwirausaha, dengan memiliki keluarga yang berwirausaha seharusnya lebih menunjang dan menjadikan semangat dalam terjun ke dunia wirausaha.

9.2.2.1 Mengikuti Jejak Orangtua

Mahasiswa yang terjun ke dunia wirausaha dengan memiliki usaha dari warisan keluarga (*family bussines*) memiliki motivasi karena Mengikuti jejak orangtua berwirausaha di bidang toko elektronik, adalah salah satu dari beberapa alasan yang memotivasi Mbak Sheila untuk terjun ke dunia wirausaha.

“*Nah jadi kan lihat kakek nenek usaha terus ibu usaha kayaknya enak sih kayaknya tinggal eee apa ya kayak kita punya eee kendali sendiri tidak usah ikut orang*” (Sheila, narasumber utama 2 Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut didukung oleh Mbak Afanina sebagai teman dekat jenjang perkuliahan Mbak Sheila narasumber utama 2.

“*karena keluarganya ya kan keluarganya eh usahanya dari neneknya terus lanjutin ke ibunya dan dia kan juga anak pertama jadi kalau menurut saya itu dia lebih kepada beban*

untuk meneruskan dan mengembangkan apa yang dia sudah miliki sekarang” (Afanina, teman dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 19 Desember 2019, 16.30 WIB, di FBE UII)

Pendapat dari Mbak Alia selaku teman dekat dan narasumber pendukung bahwa Mbak Sheila terjun ke dunia wirausaha karena keluarga.

“Yang mempengaruhi Sheila untuk berwirausaha itu ya dari pihak keluarga *sih*, sama pendapatan yang besar” (Alia, teman dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 20 Desember 2019, 20.00 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut didukung oleh Ibu Galih selaku narasumber pendukung bahwa Mbak Sheila terjun ke dunia wirausaha karena keluarga selaku *supplier* Polytron.

“Kalau siapa ya mbak ya keluarga karena nenek ibunya sudah duluan usaha.” (Ibu Galih, *supplier* polytron narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 13 April 2020, 19.00 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut didukung oleh Ibu Ramino selaku narasumber pendukung bahwa Mbak Sheila terjun ke dunia wirausaha karena keluarga yang mana selaku konsumen Sheila Elektronik 2.

“Karna orangtuanya mbak terutama ibunya kan dekat sekali sama ibunya.” (Ibu Ramino, konsumen Sheila Elektronik 2 dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 14 April, 09.00 WIB, Via telepon)

Pernyataan Sheila didukung oleh Ibu Safitri selaku narasumber pendukung tetangga Mbak Sheila narasumber utama 2 bahwa terjun ke dunia wirausaha karena keluarga.

“Karna orangtuanya ya yang pasti dari awal buka cabang disini sudah diajarkan ibunya usaha.” (Ibu Safitri, tetangga Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 13 April 2020, 13.00 WIB, Via telepon)

Memiliki keluarga yang berwirausaha tentunya akan menjadi daya tarik individu untuk mengikuti dan melakukan kegiatan wirausaha, terlebih pihak keluarga memberikan warisan berupa usaha yang akan dijalani, tentu hal tersebut akan menjadi motivasi yang kuat pada individu untuk memilih terjun ke dalam dunia wirausaha.

9.2.2.2 Kebebasan dalam Berkerja

Selain karna hobi dan mengikuti jejak orangtua, kedua mahasiswa yang berwirausaha memiliki motivasi yang mendorong keduanya untuk terjun ke dunia wirausaha, yakni tidak menyukai pekerjaan yang terikat, menginginkan kebebasan dalam berkerja tanpa diatur. Seperti motivasi yang mendorong Sheila dalam berwirausaha adalah tidak adanya aturan waktu dalam berwirausaha.

“Terus aku *tu* orangnya *nggak* suka kerja yang terikat orang harus gini-gini dan aku kan sudah punya dua *background* ayahku kan *backgroundnya* pegawai terus ibunya usaha nah misalnya pegawai seharusnya rata-rata gajinya 100 ribu perhari nah kalau pengusaha itu bersihnya 100 ribu aja lebih kalau diakumulasi sebulan *gede* yang pengusaha itu *sih* yang mendasar” (Sheila, narasumber utama 2 Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut memiliki kesamaan dengan pernyataan dari Mbak Afanina selaku narasumber pendukung dan sahabat dari Mbak Sheila.

“Kalau menurut saya ini dari pengamatan saya, kalau dia itu lebih *enjoy* melanjutkan usahanya sendiri, rasa keingintahuannya dia terhadap usahanya itu lebih tinggi dari pada dia kayak aku mau kerja jadi apa *sih*, menurut saya dia itu lebih ini usahaku mending diapain itu banyak kesitu” (Afanina, teman Sheila dan naasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 19 Desember 2019, 16.30 WIB, di FBE UII)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan yang sama oleh Ibu Sugiyanti selaku selaku ibu kandung dari Sheila.

“Karena kalau menurut ibu dia itu sudah bisa merasakan hasil dari wirausaha tersebut jadi dia sudah menikmati sedikitlah jadi *ketagihan*” (Ibu Sugiyanti, ibu kandung Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2, 13 Desember 2019, 16.30 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 Sheila yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan yang sama oleh Ibu Galih selaku selaku *supplier* Polytron.

“Sepertinya sama seperti ibunya mbak karena pendapatan.” (Ibu Galih, *supplier* polytron dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 13 April 2020, 19.00 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan yang sama oleh Ibu Ramino selaku selaku konsumen Sheila Elektronik 2.

“Kalau ibunya bilang memang Sheilanya gasuka kerja yang diatur ya mbak.” (Ibu Ramino, konsumen dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 14 April, 09.00 WIB, Via telepon)

Sesuatu hal sering kali mendorong seseorang untuk melakukan suatu kegiatan tidak terkecuali mendorong mahasiswa untuk berwirausaha. tidak adanya aturan dalam berkerja, dan tidak adanya keterikatan dalam berkerja menjadi salah satu dorongan yang membuat mahasiswa mendambakan dan memilih wirausaha menjadi pilihan pekerjaan mereka, karena bisa dilakukan ketika berada dalam jenjang kuliah dan tidak harus dilakukan ketika mendapatkan ijazah atau menyelesaikan jenjang kuliah.

9.2.3 Ingin Memiliki Banyak Cabang Usaha

Melakukan kegiatan wirausaha tentu memiliki sesuatu ketertarikan untuk mendorong motivasi seseorang. Tidak terkecuali untuk mahasiswa yang berwirausaha. salah satu narasumber penelitian memiliki ketertarikan dalam berwirausaha yakni ingin memiliki cabang usaha yang banyak.

“Yang ingin aku capai *nggak* jauh-jauh *banget sih cuman ngembangin* toko ini lebih-lebih, punya lebih banyak cabang .. *ee* biar nambah omzetnya juga” (Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 Sheila yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan oleh Mbak Alia selaku Narasumber pendukung dan sahabat Mbak Sheila di jenjang kuliah

“Kalau untuk itu mungkin cita-cita Sheila akan membuka cabang yang lebih banyak lagi, dan mengembangkan seperti toko elektronik *modern*” (Alia, teman dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 20 Desember 2019, 20.00 WIB, Via telepon)

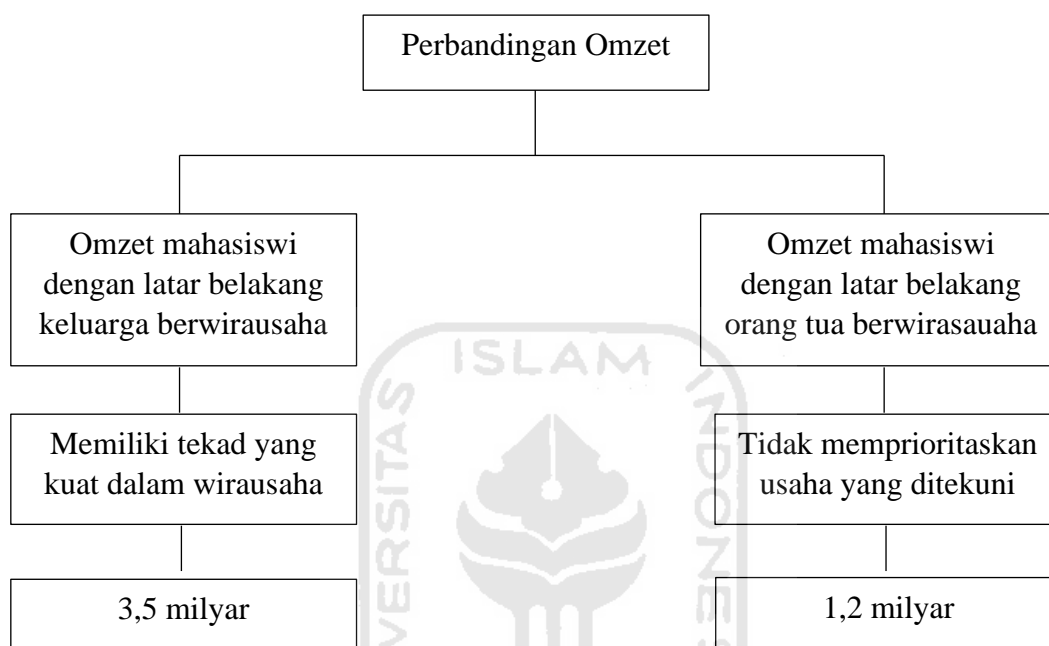
Pernyataan tersebut mendapatkan dukungan oleh Mbak Liska selaku karyawan Toko Sheila Tronik.

“*Mmm .. mbak sheila* itu ikut ibunya kepengen punya cabang yang banyak dan penghasilan besar” (Liska, karyawan dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2 Sheila, 30 Maret 2020, 19.30 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Memiliki impian untuk memiliki banyak cabang toko atau melebarkan Melebarkan sayap usaha adalah salah satu motivasi dari dalam diri yang sangat kuat untuk terjun dalam dunia wirausaha dan menjadi alasan yang sangat besar untuk bergelut di bidang wirausaha, selain itu motivasi tersebut hadir dalam diri sendiri bukan

dorongan dari pihak luar. Dengan motivasi yang kuat maka bukanlah sebuah impian untuk direalisasi.

9.3 Perbandingan Omzet Mahasiswa dari Latar Belakang Berbeda



9.3.1 Omzet Mahasiswa Latar Belakang Keluarga Tidak Berwirausaha

Mahasiswa dengan latar belakang keluarga yang tidak berprofesi sebagai wirausaha tidak dapat dinilai dari sekilas mata bahwa pencapaian omzet yang dimiliki lebih rendah dibandingkan mahasiswa yang memiliki latar belakang keluarga berwirausaha. Terkadang terdapat hal-hal yang tak terduga dalam mengetahui pencapaian yang didapatkan oleh wirausaha dengan latar belakang keluarga non wirausaha.

“kalau omzet mulai dari 3,5 Milyar rata-rata vik, itu setelah Salavia membuka penanaman saham, open distributor .. open member” (Ayuvia, narasumber utama 1, 14 Desember 2019, 15.00 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut mendapat dukungan dari Mbak Secha selaku *Costumer service* dan teman Ayuvia selaku narasumber utama 1 sejak SMA

“*Eee .. kira-kira ya sekitar 3 Milyar Rupiah ada vik*” (Secha, *costumer service* teman Ayuvia dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1, 19 April 2020, 17.00 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut mendapat dukungan dari Mbak Kayla selaku Karyawan Sheila selaku narasumber utama1 pada Salavia Hijab.

“Dulu 3 Milyar lebih .. *ee* besok lebaran harusnya naik tapi gatau ini corona” (Kayla, karyawan dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 1, 21 April 2020, 10.00 WIB, Via telepon)

Mendapatkan omzet yang besar dengan berstatus sebagai mahasiswa dan memiliki latar belakang keluarga tidak berwirausaha merupakan suatu hal yang patut dibanggakan. Tidak banyak diantara wirausaha yang tidak memiliki keluarga yang berwirausaha memiliki omzet yang besar, terlebih wirausaha tersebut masih duduk di jenjang perguruan tinggi.

9.3.2 Omzet Mahasiswa Latar Belakang Keluarga Berwirausaha

Mahasiswa dengan latar belakang keluarga yang berprofesi sebagai wirausaha memiliki dukungan yang dan contoh yang didapatkan dari keluarga. Berbagai dukungan dan contoh dapat memberikan dukungan dan motivasi untuk mendapatkan omzet atau hasil penjualan yang besar, dimana dukungan tersebut didapatkan dari orangtua.

“Sekarang omzet perbulan itu sekitar 1,2M itu nanti udah termasuk *offline* dan *online*, terus apa *eee* kurang lebihnya segitu sih omzet perbulanya” (Sheila, narasumber utama 2, 13 Desember 2019, 15.00 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 Sheila yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Pernyataan tersebut didukung oleh Mbak Liska selaku karyawan Toko Sheilaselaku narasumber utama 2 di Toko Sheila Elektronik 2.

“Kalau dulu 1Milyaran mbak.. ee skarang menurun lebih sepi” (Liska, karyawan dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2, 22 April 2020, 15.00 WIB, Via telepon)

Pernyataan tersebut didukung oleh Ibu Sugianti selaku Ibu kandung dari Sheilaselaku narasumber utama 2.

“Omzet 1 bulan itu ee kira-kira 1 Milyar ya mbak, Cuma menurun sekarang sejak corona” (Ibu Sugianti, ibu kandung Sheila dan narasumber pendukung untuk narasumber utama 2, 19 April 2020, 14.00 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 Sheila yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Mendapatkan omzet yang cukup besar untuk mahasiswa dengan latar belakang keluarga yang berwirausaha merupakan suatu hal yang dapat dibanggakan. Tidak banyak wirausaha khususnya mahasiswa yang berwirausaha memiliki omzet yang cukup besar dan dapat dikatakan sukses dalam mengembangkan bisnis keluarga

9.4 Diskusi Hasil

Mahasiswa yang memilih terjun pada dunia wirausaha tentu memiliki dorongan motivasi yang kuat untuk bergelut didalamnya. Memiliki latar belakang yang berbeda dari kedua mahasiswa yakni keluarga yang berprofesi sebagai wirausaha dan keluarga yang tidak berprofesi sebagai wirausaha tentu memiliki dorongan motivasi yang berbeda-beda. Maka dari itu dalam bab ini penulis akan menganalisis perbedaan dan persamaan motivasi yang dimiliki oleh masing-masing narasumber.

Tabel 9.1
Review Perbandingan Motivasi Berwirausaha

Ayuvia (Latar Belakang Keluarga Non Wirausaha)		Sheila (Latar Belakang Keluarga Wirausaha)	
No.	Motivasi	No.	Motivasi
1.	Hobi Mendesain Mode <i>Fashion</i>	1.	Mengikuti Jejak Orangtua
2.	Kebebasan dalam Berkerja	2.	Kebebasan dalam Berkerja
3.	Mendapat Penghargaan Produk Terbaik	3.	Memiliki Banyak Cabang Usaha
4.	Memberi Lapangan Kerja		

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Berdasarkan table 9.2 Perbandingan Motivasi Mahasiswa Berwirausaha dibedakan sebagai berikut:

Kedua Mahasiswa memiliki beberapa perbedaan dan persamaan motivasi yang mendorong untuk terjun ke dunia wirausaha. Perbedaan yang dimiliki kedua mahasiswa adalah sebagai berikut:

Pada Narasumber Pertama yakni Mbak Ayuvia selaku narasumber utama 1 termotivasi untuk terjun ke dunia wirausaha dikarenakan hobi mendesain dan membuat busana dan tertarik untuk menjual busana yang dibuatnya, sedangkan Narasumber Kedua yakni Mbak Sheilaselaku narasumber utama 2, memiliki dorongan motivasi untuk terjun ke dunia wirausaha karena tertarik dengan pekerjaan yang dilakukan ibu dan neneknya, dikarenakan sering diajak dan melihat bagaimana ibu dan neneknya berkerja.

Perbedaan Motivasi selanjutnya yang mendorong mahasiswa untuk terjun ke dunia wirausaha, seperti yang dilakukan oleh Mbak Ayuvia selaku narasumber utama 1 selaku Narasumber Pertama adalah ingin bermanfaat dan membantu sesama untuk mendapatkan pekerjaan, karena dinilai saat ini mendapatkan

pekerjaan sangat sulit. Sedangkan Narasumber kedua yakni Mbak Sheilaselaku narasumber utama 2 ingin memiliki pendapatan yang besar sebagai wirausahawan muda yang mana Mbak Sheilaselaku narasumber utama 2 membandingkan pendapatan yang diperoleh dengan berwirausaha dengan pendapatan yang diperoleh jika berkerja menjadi pegawai kantor.

Kedua mahasiswa memiliki perbedaan pada Motivasi ingin mencapai suatu pencapaian atas produk yang dijual. Narasumber Pertama yakni Mbak Ayuviaselaku narasumber utama 1 ingin mendapatkan sebuah penghargaan brand *ter-overier* pada produk yang dijualnya, sedangkan Narasumber kedua Mbak Sheila selaku narasumber utama 2 ingin memiliki cabang usaha Toko Elektronik yang lebih banyak lagi.

Terdapat beberapa persamaan Motivasi yang mendorong mahasiswa terjun di Dunia wirausaha. Kedua Narasumber memiliki persamaan Motivasi yang mendorong untuk terjun ke dunia wirausaha dikarenakan tidak ada keterikatan waktu dalam berkerja sebagai wirausaha.

Tabel 9.2
Review Perbandingan Omzet Mahasiswa Berwirausaha

Ayuvia (Latar Belakang Keluarga Non Wirausaha)		Sheila (Latar Belakang Keluarga Wirausaha)	
No.	Omzet	No.	Omzet
1.	3,5 Milyar	1.	1,2 Milyar

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Berdasarkan tabel 9.3 kedua mahasiswa masing-masing perbedaan omzet usaha yang didapatkan dalam kurun waktu satu bulan yang dimiliki, perbedaan omzet yang dimiliki dimana narasumber dengan latar belakang keluarga tidak berwirausaha memiliki penghasilan atau omzet yang lebih besar yakni 3,5 Milyar

dibandingkan dengan narasumber dengan latar belakang keluarga berwirausaha yang mendapatkan omzet 1,2 Milyar setiap bulanya.

Selanjutnya, perbedaan motivasi dan omzet yang dimiliki oleh kedua mahasiswi cenderung beragam, maka dari itu terdapat ulasan yang mendetail mengenai perbedaan tersebut yang dimiliki oleh kedua mahasiswa dengan membandingkan reduksi dengan konfirmasi data yang diperoleh saat *interview* di lapangan. berikut tabel mengenai penerapan nilai-nilai Islam dalam berwirausaha:

Tabel 9.3
Perbandingan Reduksi Hasil dan Konfirmasi Data di Lapangan
Perbedaan Motivasi dan Omzet Mahasiswi Berwirausaha dari Latar
Belakang Profesi Keluarga yang Berbeda

Reduksi Hasil	Konfirmasi Data di Lapangan	
	Ayuvia	Sheila
<ul style="list-style-type: none"> - Dorongan motivasi mahasiswa berwirausaha, seperti terjun ke dunia wirausaha dikarenakan hobi, mengikuti jejak orangtua, ingin memiliki cabang usaha yang banyak, ingin mendapatkan penghargaan atas produk yang dimiliki, ingin membuat lapangan pekerjaan, mendapatkan pendapatan yang besar, dan terjun ke wirausaha dikarenakan tidak ada keterikatan dalam berkerja - dan mahasiswa dengan latar belakang keluarga non wirausaha memiliki pendapatan bulanan yang lebih 	<p>“karena memang awalnya dari hobi, hobiku di <i>fashion gitu</i> kalau aku seriusin dan tertarik di dunia wirausaha. Itu alasannya” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)</p>	<p>“<i>Nah jadi kan</i> lihat kakek nenek usaha terus ibu usaha kayaknya enak <i>sih</i> kayaknya tinggal <i>eee</i> apa ya kayak kita punya <i>eee</i> kendali sendiri tidak usah ikut orang” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)</p>
	<p>“<i>Nah jadi kan</i> lihat kakek nenek usaha terus ibu usaha kayaknya enak <i>sih</i> kayaknya tinggal <i>eee</i> apa ya kayak kita punya <i>eee</i> kendali sendiri tidak usah ikut orang” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)</p>	<p>“Terus aku <i>tu</i> orangnya <i>nggak</i> suka kerja yang terikat orang harus gini-gini dan aku kan sudah punya dua <i>background</i> ayahku kan <i>backgroundnya</i> pegawai terus ibuku usaha <i>nah</i> misalnya pegawai seharusnya rata-rata gajinya 100 ribu perhari nah kalau pengusaha itu bersihnya 100 ribu aja lebih kalau diakumulasi sebulan <i>gede</i> yang pengusaha itu <i>sih</i> yang</p>

Lanjutan tabel 9.4

<p>besar akan tetapi terdapat temuan bahwa dengan latar belakang yang berbeda memiliki pendapatan usaha yang sama besarnya - serta keterampilan berwirausaha merupakan genetika keturunan dari orangtua.</p>		mendasar” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)
	<p>“Penghargaan produknya nah <i>kayak gitu</i> bukan di penghargaannya aku tapi di produknya mungkin produk yang paling <i>the best</i> atau mungkin diusahanya maksudnya bisa jadi di <i>brand</i> yang <i>overir</i> atau kayak gitu” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)</p>	<p>“Yang ingin aku capai <i>nggak</i> jauh-jauh <i>bangetsih cumanngembangin</i> toko ini lebih-lebih, punya lebih banyak cabang” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)</p>
	<p>“motivasi ku ke dunia wirausaha bagaimana caranya kita itu bisa bermanfaat bagi orang lain nanti kita bisa membuka lapangan pekerjaan orang-orang kita membuka pekerjaan setidaknya misalnya kita membuka lapangan pekerjaan kita udah tidak tergantung kepada lapangan pekerjaan” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)</p>	
	<p>“kalau omzet mulai dari 3,5 Milyar rata-rata vik, itu setelah Salavia membuka penanaman saham, <i>open distributor .. open member</i>” (Ayuvia, 14 Desember 2019, 15.00 WIB)</p>	<p>“Sekarang omzet perbulan itu sekitar 1,2M itu nanti udah termasuk <i>offline</i> dan <i>online</i>, terus apa <i>eee</i> kurang lebihnya segitu sih omzet perbulanya” (13 Desember 2019, 15.00 WIB)</p>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Berdasarkan Tabel 9.4 dapat disimpulkan bahwasanya terdapat banyak kesamaan antara hasil reduksi dengan konfirmasi data dilapangan mengenai perbedaan motivasi dan omzet usaha dari masing-masing narasumber mahasiswa

dengan latar belakang profesi keluarga yang berbeda, akan tetapi ditemukan beberapa perbedaan diantaranya yakni terdapat temuan bahwa dengan latar belakang yang berbeda memiliki penghasilan usaha yang sama, hal tersebut sangat berbeda dengan fakta yang ditemukan dilapangan, selanjutnya terdapat paparan teori bahwa keterampilan berwirausaha adalah faktor keturunan dan genetika yang mana sangat berbeda dengan fakta yang ditemukan bahwa kreatifitas dalam mengembangkan dan motivasi yang dimiliki jauh lebih kuat narasumber dengan latar belakang keluarga non wirausaha.

Penelitian Salkever, *et al* (2010) bahwa motivasi yang dimiliki oleh narasumber dengan orangtua berwirausaha cenderung mengikuti pekerjaan orangtua sebagai wirausaha, sedangkan narasumber dengan latar belakang keluarga tidak berwirausaha termotivasi dari berbagai aspek terutama pada mendapatkan sebuah penghargaan atas kerja kerasnya. Oleh karena itu, diasumsikan bahwa pertumbuhan bisnis yang dimiliki oleh narasumber dengan keluarga non wirausaha lebih pesat dibandingkan narasumber dengan keluarga berwirausaha.

Penelitian tersebut memiliki kesamaan dimana narasumber dengan latar belakang keluarga berwirausaha memiliki motivasi berwirausaha karena mengikuti jejak orangtua dan menginginkan usaha yang diteruskanya berkembang dengan memiliki cabang usaha yang lebih banyak, sedangkan narasumber dengan latar belakang keluarga non wirausaha memiliki motivasi yang berbeda dari narasumber dengan latar belakang berwirausaha yakni menginginkan sebuah penghargaan khusus atas produk yang dijualnya yakni penghargaan produk terbaik.

Pada wawancara yang dilakukan jugaterdapat temuan yang sangat menarik bahwa dari kedua narasumber yang memiliki latar belakang profesi keluarga yang berbeda memiliki pencapaian usaha yang tak di duga, bahwasanya sering kita mengira bahwa wirausaha dengan latar belakang keluarga berwirausaha memiliki motivasi dan pencapaian omzet yang lebih baik dan besar dibandingkan wirausaha yang berasal dari latar belakang keluarga non wirausaha. Akan tetapi pada penelitian yang dilakukan menyatakan bahwa narasumber dengan latar belakang keluarga non wirausaha yakni Ayuvia selaku narasumber utama 1 memiliki motivasi menginginkan sebuah penghargaan atas produk yang dijualnya seperti penghargaan brand terbaik dimana motivasi dan pencapaian omzet yang lebih baik dan besar dibandingkan narasumber dengan latar belakang keluarga berwirausaha yakni Sheilaselaku narasumber utama 2 memiliki motivasi yang hanya sebatas mengikuti orangtua, memiliki banyak cabang dan menginginkan kebebasan selain itu omzet yang dimiliki lebih sedikit dibandingkan omzet yang didapatkan oleh Ayuviaselaku narasumber utama 1.

Penelitian Routgers, *et al* (2017) memaparkan anak muda yang berwirausaha dikarenakan termotivasi oleh keluarganya sendiri dalam berwirausaha dikarenakan sebelumnya terdapat keluarga yang menjadi pengusaha dan juga motivasi berwirausaha akan terbentuk apabila keluarga memberikan pengaruh positif, kemudian pengusaha tersebut berwirausaha karena sudah diberikan usaha tersebut untuk diteruskan. Sama seperti temuan pada penelitian ini bahwa Sheila memiliki motivasi terjun di dunia wirausaha dikarenakan orangtua

yang berwirausaha dan diberikan modal modal usaha berupa usaha yang diteruskan turun temurun.

Dorongan motivasi yang dimiliki oleh mahasiswa yang memiliki latar belakang keluarga berwirausaha identik mengikuti jejak orangtua Alma (2009) mengungkapkan bahwa lingkungan (*role mode*) juga berpengaruh terhadap minat berwirausaha. Role mode ini biasanya melihat kepada orangtua, dan anggota keluarga yang lain seperti kakek, sepupu, paman, teman-teman, pasangan, atau pengusaha sukses yang diidolakan. Tidak jarang terhadap pekerjaan orangtua, bahwa ada pengaruh dari orangtua yang bekerja sendiri, keadaan ini membuat inspirasi kepada anak sejak kecil. Orangtua berwirausaha cenderung mensupport serta mendorong keberanian anaknya untuk berdiri sendiri.

Dalam menekuni dunia wirausaha terdapat motivasi yang kuat terlebih untuk seorang mahasiswa, tidak terkecuali berasal dari keluarga berwirausaha. motivasi yang dimiliki seorang wirausaha dengan latar belakang yang berbeda tentu memiliki perbedaan Frinces (2011) juga memaparkan bahwa seseorang menjadi wirausaha dikarenakan memiliki keturunan dari orangtuanya atau orangtua mereka sebelumnya sebagai keluarga orang-orang pebisnis, akan tetapi tidak dapat dipastikan bahwa seseorang yang memiliki latar belakang keluarga berwirausaha memiliki tekad, dan menjalankan bisnis lebih baik dari seseorang yang tidak memiliki latar belakang keluarga berwirausaha.

Selain itu terdapat kesamaan bahwa temuan penelitian dengan narasumber dengan latar belakang non wirausaha termotivasi karena adanya impian yang besar yakni ingin mendapatkan penghargaan produk terbaik yang sama dengan Frinces

(2011) memaparkan keterkaitan latar belakang non wirausaha seseorang dalam menjadi wirausaha sebagai berikut: Persiapan pribadi secara fisik mental maupun spiritual, persiapan pada personalitas seorang wirausaha, persiapan pengembangan kewirausahaan, memiliki mimpi yang besar, kemampuan memasarkan produk.

Dapat disimpulkan bahwa teori tersebut memiliki kesamaan dengan temuan pada penelitian ini bahwa latar belakang seseorang tidak dapat memastikan bagaimana hasil pencapaian dan motivasi yang dimiliki dan didapatkan. Sesuai dengan temuan pada penelitian ini bahwa motivasi dan tekad narasumber dengan latar belakang non wirausaha lebih baik dan memiliki aspek empati seperti ingin membantu memberi lapangan kerja serta tak kalah hebat bahwa menginginkan penghargaan atas produk terbaik dan memiliki omzet yang lebih besar dari narasumber berlatar belakang keluarga berwirausaha dan hanya memiliki motivasi sebatas mengikuti jejak orangtua dan mengembangkan usaha yang telah dijalankan orangtua sebelumnya.

Terdapat perbedaan temuan terdahulu dengan penelitian terdahulu Marinic, *et al* (2014) bahwa latar belakang keluarga yang berasal dari orang tua pengusaha mampu memotivasi mahasiswa berwirausaha, maupun bukan pengusaha ternyata membuat mahasiswa termotivasi untuk berwirausaha serta memiliki perkembangan usaha dari sektor pendapatan dan pengembangan yang sama. Terdapat perbedaan pada temuan penelitian pada penelitian ini dimana telah dijelaskan sebelumnya bahwa terdapat perbedaan kedua narasumber memiliki motivasi tersendiri dimana masing-masing motivasi yang dimiliki berbeda. Selain itu perbedaan yang mencolok pada kedua narasumber adalah pendapatan omzet yang berbeda dimana

narasumber dengan latar belakang keluarga non wirausaha memiliki omzet yang lebih banyak dari narasumber dengan latar belakang keluarga berwirausaha.

Terdapat perbedaan temuan dengan teori Singgih (1990) memaparkan dasar pembentuk dorongan berwirausaha adalah sebagai hasil perpaduan antara warisan sifat-sifat, bakat-bakat orangtua dan lingkungan dimana berada dan berkembang. Lingkungan pertama yang mendalam adalah lingkungan keluarga sendiri, sehingga hasil pendapatan yang lebih besar jika dibandingkan dengan seseorang yang berwirausaha dengan latar belakang keluarga tidak berwirausaha.

Dapat disimpulkan bahwa seseorang memiliki minat berwirausaha memiliki kesamaan dengan Alma (2009), dan seseorang dengan latar belakang keluarga non wirausaha memiliki omzet yang besar dibandingkan dengan seseorang dengan latar belakang keluarga berwirausaha memiliki kesamaan dengan Frinces (2011), narasumber dengan latar belakang non wirausaha termotivasi karena adanya impian yang besar yakni ingin mendapatkan penghargaan produk terbaik yang sama dengan Frinces (2011). Selain itu terdapat perbedaan temuan dengan teori Singgih (1990).

BAB X

MAHASISWI WIRAUSAHA: INGIN TERBANG TINGGI MELIHAT PELANGI DAN MENEMUI BADAI MATAHARI

Tingginya tingkat persaingan menuju dunia kerja sering kali menjadi momok atau ketakutan tersendiri bagi mahasiswa terutama mahasiswa yang baru saja lulus dari jenjang Perguruan Tinggi. Banyak usaha yang telah dilakukan beberapa mahasiswa untuk mengasah diri dan mempersiapkan diri untuk terjun ke dunia kerja yang semakin ketat dalam persaingan, seperti berkerja paruh waktu, mengikuti berbagai seminar, magang di suatu instansi atau perusahaan, mengikuti pertukaran pelajar, mengikuti berbagai organisasi sebagai nilai tambah pada seleksi kerja, dan tak kalah hebat adalah mahasiswa yang merambah pada dunia kerja dengan mendirikan usaha, baik usaha itu berupa keturunan keluarga maupun usaha yang di dirikan sendiri.

Mahasiswa yang memilih untuk berada di dunia wirausaha demi menyongsong masa depan yang menunggu didepan mata bukanlah seorang mahasiswa biasa, karna seperti yang kita ketahui seorang wirausaha adalah sosok yang akan terus berusaha demi majunya rintisan bisnis yang dimiliki dan berani mengambil resiko dari berbagai sisi. Terlebih ketika mahasiswa yang memilih berada di dunia wirausaha, seperti yang kita ketahui menjadi seorang mahasiswa memiliki beban tugas yang cukup banyak dan ditambah beban tanggung jawab sebagai wirausaha, walaupun disamping itu semua kita mengetahui bahwasanya jumlah wirausaha yang ada di suatu negara berpengaruh terhadap pendapatan negara tersebut.

Praktek dan nilai agama sering kali ditinggalkan oleh kebanyakan orang dalam melakukan praktek jual beli, berniaga atau berwirausaha. Banyak orang hanya berpaku pada keuntungan yang diperoleh saat melakukan kegiatan perniagaan. Mereka sering kali lupa akan kejujuran, mencari berkah dan sejatinya rezeki datangnya dari Allah bukan dari pekerjaan yang kita tekuni. Terutama pada mahasiswa yang berwirausaha, umur yang cenderung sangat muda dapat menggelapkan mata dengan hingar bingar dunia, dan terperangkap dengan pola pikir yang hanya mengejar dunia, dan melupakan bahwasanya berkah rezeki dari Allah lah yang utama dari dunia seisinya.

Latar belakang keluarga sering kali menjadi pertanyaan dan perbincangan hangat terhadap seorang wirausaha, terlebih mahasiswa yang sukses dalam menjalankan sebuah usaha tau bisnis. Dimulai dari motivasi yang melatar belakangi, di lanjut dengan pengembangan usaha, nilai-nilai Islam, hambatan dan dukungan orangtua yang melatar belakangi kesuksesan mahasiswa tersebut dalam menjalankan wirausaha.

Maka dari itu pada bab ini akan membahas pembahasan dan diskusi yang diperoleh dari bab-bab sebelumnya yang mencakup motivasi, pengembangan usaha, penerapan nilai-nilai Islam, hambatan dan dukungan orangtua mahasiswa yang berwirausaha.

untuk bermanfaat bagi banyak orang dengan membuka lapangan pekerjaan. Teori Motivasi Kebutuhan Maslow (1994 dalam Robbins, 2003) terdapat lima aspek teori kebutuhan yakni Kebutuhan Psikologis (*Physiological Needs*), Kebutuhan rasa Aman (*Safety/Security Needs*), Kebutuhan Kasih Sayang (*Social Needs*), Kebutuhan akan Penghargaan (*Esteem Needs*), Kebutuhan Aktualisasi diri (*Self actualization Needs*). Diantara lima teori Maslow hanya terdapat satu persamaan dengan temuan penelitian ini yakni Kebutuhan Aktualisasi diri (*Self actualization Needs*) kebutuhan ini didasari oleh hasrat untuk menjadi diri sendiri yang meliputi kemampuan dan kemauan diri mencakup pertumbuhan, mencapai potensinya, dan pemenuhan diri untuk mencapai sesuatu hal yang diinginkan yang sudah menjadi ambisinya. Seperti temuan yang ditemukan di dalam penelitian ini yakni motivasi yang mendorong Ayuvia selaku narasumber utama 1 untuk terjun ke dunia wirausaha yakni Ayuvia selaku narasumber utama 1 memiliki motivasi yang kuat untuk mendapatkan penghargaan atas produk yang dijualnya dimana memiliki korelasi dengan teori aktualisasi diri. selanjutnya memiliki korelasi dengan teori Kebutuhan Pertumbuhan (*growth*) yakni kebutuhan instrinsik untuk perkembangan personal untuk mengembangkan kreatifitas dan potensi diri secara terus menerus yang memiliki kesamaan dengan Ayuvia selaku narasumber utama 1 yang memiliki dorongan motivasi terjun ke dunia wirausaha dikarenakan menyukai suatu hal yang disukai yakni hobi dalam mendesain mode *fashion* yang mana hasil karyanya dikomersialkan. Dimana teori ini memiliki kesamaan dengan teori Aktualisasi diri dari Maslow dimana teori tersebut mencakup pertumbuhan pengembangan diri seperti halnya hobi dilakukan untuk terus mengembangkan diri.

Kedua mahasiswa yang berwirausaha termotivasi dan memilih terjun ke dunia wirausaha disebabkan beberapa faktor dorongan motivasi dari pihak luar.

“karena memang awalnya dari hobi, hobiku di *fashion gitu* kalau aku seriusin dan tertarik di dunia wirausaha. Itu alasannya” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Selanjutnya Ayuvia memiliki motivasi terjun ke dunia wirausaha untuk mendapatkan suatu penghargaan produk terbaik dimana memiliki kesamaan dengan teori Aktualisasi diri Maslow (1994 dalam Robbins, 2003). Sebuah pencapaian tentu dimiliki oleh setiap orang terutama dalam berwirausaha. Dalam melakukan kegiatan berwirausaha beberapa orang memiliki dorongan yang berasal dari dalam diri yang berupa sebuah pencapaian yang ingin diraih seperti mendapatkan sebuah penghargaan atas brand yang memiliki sebagai brand yang terbaik atau brand yang *overier*.

“Penghargaan produknya nah kayak gitu bukan di penghargaannya aku tapi di produknya mungkin produk yang paling *the best* atau mungkin diusahanya maksudnya bisa jadi di *brand yang overir* atau kayak gitu” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Dalam melakukan kegiatan wirausaha, selain terdapat motivasi kebutuhan salah satu narasumber memiliki motivasi berdasarkan teori Teori Motivasi ERG (*existence, relatedness and growth*) oleh Alderfer dalam Suryana (2001) yakni Kebutuhan akan eksistensi, Ketergantungan (*relatedness*), Kebutuhan Pertumbuhan (*growth*). Pada temuan yang ditemukan pada penelitian ini adalah salah satu narasumber yakni Sheila dengan latar belakang keluarga berwirausaha memiliki dorongan motivasi karena melihat ibu dan neneknya yang terlebih dahulu

berwirausaha dimana temuan ini memiliki kesamaan dengan Ketergantungan (*relatedness*) dimana mempertahankan hubungan intrapersonal kepada keluarga, sahabat, atasan, rekan kerja yang didukung langsung dengan orangtua Sheila selaku narasumber utama 2 yang mana memang menganjurkan Sheila berwirausaha.

“*Nah jadi kan lihat kakek nenek usaha terus ibu usaha kayaknya enak sih kayaknya tinggal eee apa ya kayak kita punya eee kendali sendiri tidak usah ikut orang*” (Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Selanjutnya kedua narasumber memiliki motivasi terjun kedunia wirausaha dikarenakan terdapat ketertarikan tersendiri dimana terdapat kebebasan dalam berkerja dan memiliki kendali atas dirinya sendiri yang selaras dengan teori Vroom (1964) ukuran konsepsi seseorang atas peluang mencapai tujuan baik dari dalam maupun luar pekerjaan, yaitu instrumental pekerjaan untuk mencapai hasil.

“*Karena tidak harus masuk kerja dari jam 7 sampai 5 pakai seragam dan diatur-atur aja itu sih, bebas dan juga karena aku seorang wanita. Jadi ndak dijam-jamin kerjanya, bisa ngurus keluarga*” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Sama seperti motivasi yang mendorong Sheila narasumber utama 2 untuk terjun kedunia wirausaha yakni karena tidak menyukai pekerjaan yang terikat.

“*Terus aku tu orangnya nggak suka kerja yang terikat orang harus gini-gini dan aku kan sudah punya dua background ayahku kan backgroundnya pegawai terus ibuku usaha nah misalnya pegawai seharusnya rata-rata gajinya 100 ribu perhari nah kalau pengusaha itu bersihnya 100 ribu aja lebih kalau diakumulasi sebulan gede yang pengusaha itu sih yang mendasar*” (Sheila, narasumber utama 2 Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Memiliki pendapatan yang besar dalam berwirausaha dapat dilakukan dengan berbagai cara seperti menambah cabang usaha hal tersebut memiliki korelasi yang sama dengan Skinner (1990 dalam Ivancevich, 2017) memaparkan bahwa perilaku individu adalah didasarkan atas hubungan sebab dan akibat perilaku dengan pemberian kompensasi dalam mencapai ujuan dan imbalanya berlaku sebagai faktor pendorong yang positif yang cenderung berulang. Seseorang yang terdorong untuk terjun didunia wirausaha sangat wajar dikarenakan mengejar omzet ataupun pendapatan yang besar. Suatu hal yang bersifat positif tidak terkecuali mendapatkan omzet atau pendapatan yang besar menjadi daya tarik tersendiri. Dimana Sheila selaku narasumber utama 2 daya tarik tersebut menjadi suatu dorongan berulang dan terus menerus.

“Yang ingin aku capai *nggak* jauh-jauh *banget sih cuman ngembangin* toko ini lebih-lebih, punya lebih banyak cabang .. *ee* biar nambah omzetnya juga” (Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 Sheila yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

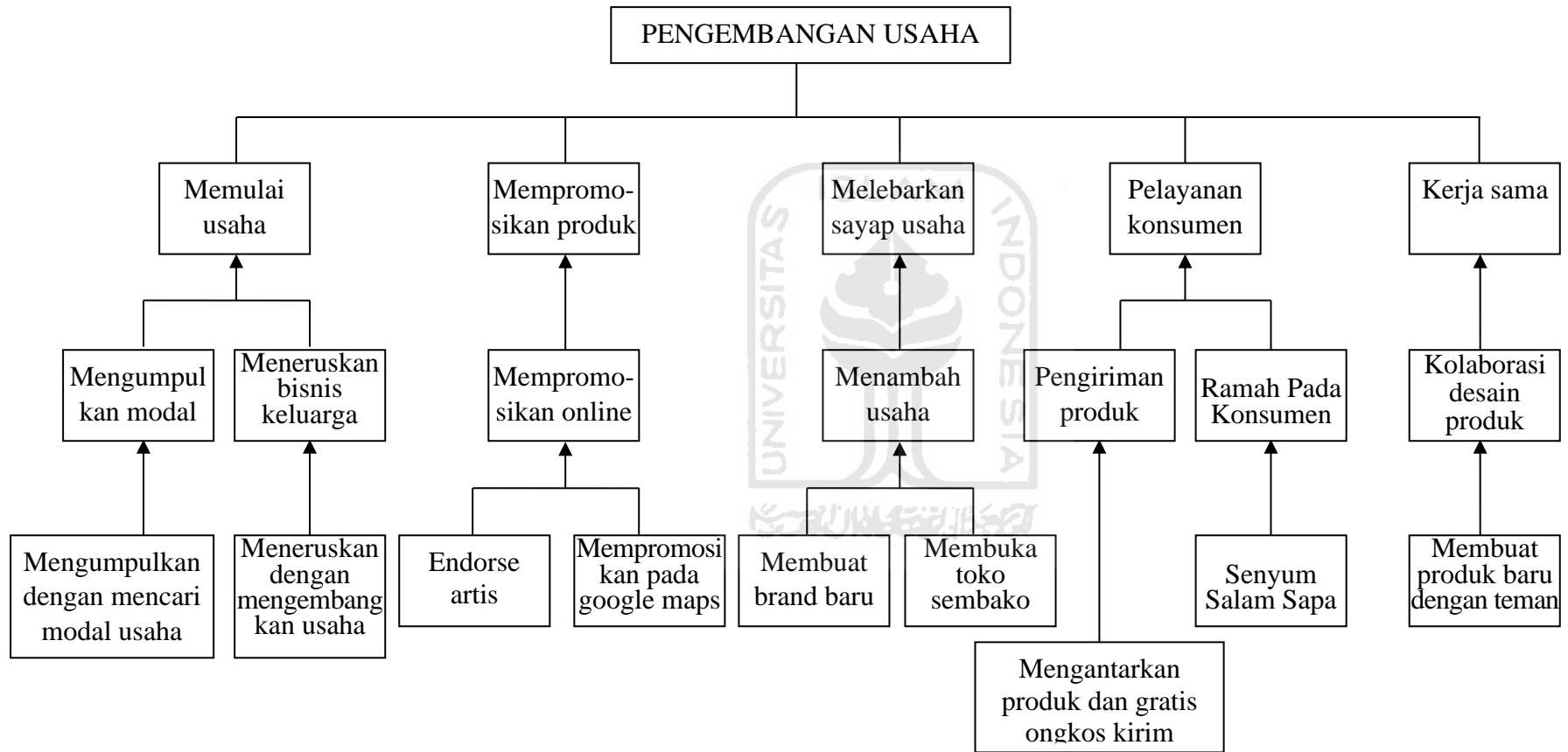
Ayuvia sebagai narasumber utama 2 yang berlatar belakang keluarga non wirausaha dimana diusia yang sangat muda dan masih duduk dibangku perkuliahan memiliki motivasi yang sangat mulia dan tidak sekedar mengejar materi seperti wirausaha muda lainnya yakni memiliki motivasi membuat lapangan kerja untuk membantu orang-orang disekitar yang sekiranya membutuhkan lapangan kerja dan ia mampu untuk menciptakan lapangan kerja tersebut. Temuan tersebut memiliki kesamaan dengan McClelland (1987 dalam Suryana, 2001) memaparkan bahwa Kebutuhan kekuatan yang membuat orang lain berperilaku sedemikian rupa atau bagaimana seharusnya, dan tidak berperilaku sebaliknya, dimana seorang individu

yang ingin memiliki pengaruh dan mengendalikan individu lain. Memiliki dorongan terjun ke dunia wirausaha untuk membantu dan membuat orang-orang sekitar memiliki dan mendapatkan pekerjaan adalah suatu hal yang sangat mulia. Karna perlu diketahui bahwa perbandingan jumlah lapangan kerja yang ada dengan jumlah penduduk cenderung tidak ada keseimbangan, terlebih daya saing untuk mendapatkan suatu pekerjaan sangatlah tinggi.

“motivasi ku ke dunia wirausaha bagaimana caranya kita itu bisa bermanfaat bagi orang lain nanti kita bisa membuka lapangan pekerjaan orang-orang kita membuka pekerjaan.”
(Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Sebuah motivasi dapat diibaratkan sebagai suatu langkah menuju perwujudan mimpi yang masing-masing dimiliki oleh narasumber terlepas memiliki impian yang berbeda-beda dengan latar belakang yang berbeda dan pendorong motivasi yang berbeda pula. Karena sejatinya suatu mimpi akan terwujud jika memiliki dorongan dan niat yang kuat. Seperti yang dimiliki oleh kedua narasumber penelitian.

10.2 Merentangkan Sayap, Menyusuri Cakrawala



Gambar 10.2
 Display Data Pengembangan Usaha
 Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Dalam melakukan kegiatan wirausaha terdapat suatu hal yang paling penting untuk jalanya sebuah usaha, yakni pengembangan usaha. Pengembangan usaha dilakukan untuk menangkis saingan usaha pada lini usaha yang sama, dan mengikuti perubahan mode seiring berjalanya waktu. Alma (2007) pengembangan usaha dilakukan dengan berbagai tahapan. Tahapan-tahapannya adalah adanya ide, penyaringan ide, pengembangan ide, pembuatan percobaan, analisis usaha, dan yang terakhir percobaan penjualan dipasaran.

Pengembangan usaha yang dilakukan oleh masing-masing memulai usaha dengan mendapatkan modal dari orangtua atau warisan ataupun mengumpulkan modal sendiri ataupun mendapatkan modal dari orangtua, promosi online menggunakan endorse artis maupun pada *google maps*, dan strategi pemasaran. Rianse (2011) memaparkan bahwa pengembangan usaha dimulai dari modal untuk berwirausaha walaupun modal yang dimiliki hanyalah seadanya dimana wirausaha menciptakan kreatifitas dalam keterbatasan. Pengembangan usaha selanjutnya yang relevan dengan penelitian ini adalah strategi komunikasi dimana memasarkan produk menggunakan media sosial. Pengembangan usaha terakhir yang relevan dengan teori ini adalah strategi pemasaran dan pelayanan. Strategi ini bertujuan untuk menjaga kesetiaan konsumen.

“Oh dari awal salavi hijab aku lihat dulu modalku berapa terus belajar juga tentang baju-bajunya *syar'i*, jadi buat bajunya karena aku *ngak* punya baju sama sekali gamis itu masih pinjam mamaku, *makanya* aku coba-coba bikin baju cari modal bikin baju kepenjahit dan kepingin dijual” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Berbeda dengan Sheila narasumber utama 2 yang memulai usaha dengan meneruskan bisnis orangtua. Beberapa mahasiswa terjun ke dunia wirausaha dengan mengumpulkan modal untuk memulai usaha, tapi beberapa mahasiswa lain kedatangan memulai usaha karena warisan dari orangtua yang sebelumnya berprofesi sebagai wirausaha.

“Inikan usaha dari orangtua, jadi aku *ngembanginnya* dari konsumen itu kita bisa belajar dari elektronik *nih* jadi ada konsumen tanya *misalnya* kan *misal* ada *tanya* jual regulator *nggak*, regulator gas kebetulan kita belum punya *nih*, nah itu besok kita catat, kita *stock*(ket. meneruskan usaha keluarga dengan menambah barang yang dijual sesuai dengan permintaan konsumen)”(Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Promosi dilakukan agar orang-orang tahu keberadaan produk kita, dan menarik perhatian konsumen agar membeli produk atau jasa yang dijual. Melakukan promosi dapat dilakukan dengan berbagai cara *offline* maupun *online*. Dalam penelitian ini kedua narasumber melakukan promosi dengan cara *online*.

“Seiring berjalannya waktu aku ngumpul modal buat promosi nah berasal dari situ aku ngumpul jasa *endors*. Jadi ada beberapa selebgram atau artis yang udah aku *endors*, Media sosial *cuman* di *instagram*” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Promosi online yang dilakukan oleh Sheila narasumber kedua cenderung berbeda dengan Ayuvia narasumber pertama dimana ia mempromosikan usahanya menggunakan google maps sedang Ayuvia menggunakan instagram.

“Ya promosi dari mulut ke mulut, ke media *online*, karena sekarang kan apa-apa online, *kayak* toko *offline* itu kalah sama toko *online* sama gps, sekarang apalagi elektronik juga bisa

dionlinin kan” (Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Terdapat sesuatu yang tidak kalah penting dalam melakukan pengembangan usaha, yakni melakukan pengembangan usaha dari segi pelayanan konsumen. Dalam hal ini konsumen atau pelanggan yang diutamakan, bagaimana agar konsumen nyaman ketika dilayani, bahkan ada sebagian konsumen yang kembali berbelanja karna kepuasan pelayanan, seperti yang kita tahu bahwa konsumen adalah raja. Maka dari itu kedua narasumber penelitian melakukan pengembangan usaha dari segi pelayanan konsumen.

“Kalau semisal dulu itu tidak ada sistem COD ibaratnya kalau *misal* iya sama-sama Jogja harus dikirim lewat ekspedisi, terus itu sekarang sudah ada *shopee* itu banyak banget *customer* yang minta *shopee-shope* itu kan tapi sekarang aku sanggupin karena habis *ongkir* kan lumayan.” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Berbeda dengan yang dilakukan oleh Sheila selaku narasumber utama 2 yang melakukan pengembangan usaha dari segi pelayanan dengan ramah terhadap konsumen yang dilakukan dengan menebar senyum salam dan sapa terhadap setiap konsumen yang datang.

“Kalau dari segi pelayanan ya *gitu-gitu* aja *sih cuman* harus lebih ramah, senyum salam sapa *pokoknya* sabar ketemu konsumen” (Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Memperluas usaha dengan menambah usaha baru merupakan pengembangan usaha yang dilakukan oleh kedua narasumber dimana Suryana (2001) memaparkan bahwa perluasan cakupan usaha (*economic of scope*)Perluasan

cakupan usaha dapat dilakukan dengan membuat usaha baru yang mana berbeda dengan produksi usaha sebelumnya dengan teknologi yang berbeda. Teori tersebut memiliki relevansi yang sama dengan yang dilakukan oleh kedua narasumber. Kedua narasumber melakukan pengembangan usaha dengan memperluas cakupan usaha yakni dengan cara menambah usaha baru dimana Ayuvia selaku narasumber utama 1 membuat brand baru dengan sasaran konsumen yang berbeda dari usaha sebelumnya dan Sheila selaku narasumber utama 2 menambah usaha dengan mendirikan usaha kelontong yang berada di sebelah toko elektroniknya.

“Ada *brand* lain, buat *sister brand*, salavia itu memang kita *segmentasinya* anak-anak remaja, ciri khasnya *cute*, terus buat lagi bareng sama suami itu gamis *syar'i* sama *koko* nah itu desainnya kita akan menuju berbeda dengan salavia, lebih *simple*, lebih *elegant*” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Sama seperti yang dilakukan oleh Sheila narasumber utama 2 yang melakukan pelebaran usaha dengan membuka toko kelontong yang berada tepat disamping toko elektroniknya.

“Disebelah toko elektronik ada toko kelontong tapi belum selengkap toko elektroniknya” (Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Inovasi produk adalah sesuatu hal yang penting dan wajib dilakukan seorang wirausaha terlebih sebagai produsen, seperti yang dilakukan oleh Ayuviaselaku narasumber utama 1 yakni melakukan kolaborasi untuk menghasilkan produk baru dimana Ayuvia melakukan kolaborasi dengan temannya yang menghasilkan produk baru sesuai dengan ciri khas koleksi baju muslim yang

dijual sebelumnya. Rusdiana (2014) memaparkan strategi pengembangan usaha adalah kelangsungan wirausaha sangat bergantung pada ketahanan usaha tersebut, maka dalam mengembangkan usaha dalam konteks persaingan mahasiswa dituntut untuk melakukan strategi keunggulan bersaing dalam konteks pemasaran, inovasi produk, penambahan produk, dan menanamkan investasi dalam usahanya sehingga mampu mempertahankan usaha tersebut.

“Sebenarnya ada aku kolaborasi sama *temen*, sebelum kita munculin produk baru kita harus *research* ciri-ciri khasnya sudah tahu, ciri-ciri salavi itu yang suka warna pastel, terang sama *cute*” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pengembangan usaha selalu dilakukan oleh para pelaku bisnis untuk senantiasa mempertahankan, dan memajukan usaha yang dimiliki dari pesaing-pesaing yang kompetitif pada setiap harinya. Serta dilakukan untuk mendapatkan pemasukan pendapatan yang meningkat yang dilakukan untuk pengembangan usaha itu sendiri.

10.3 Berlapis Perisai, Mengarungi Bintang Bintang



Gambar 6.1
Display Data Penerapan Nilai-Nilai Islam
Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Bergelut di dunia wirausaha tidak hanya mengejar laba, keuntungan usaha dan memaksimalkan penjualan, tetapi juga mengejar keberkahan hasil usaha yang didapat. Mempraktekan nilai-nilai Islam dalam berwirausaha tentu memiliki acuan dan teori-teori yang berkesinambungan terutama dalam hubungan dengan Allah dan sesama. Seperti yang dilakukan kedua narasumber tetap mengutamakan ibadah hubungannya dengan sang pencipta. Murzaki (2009) memaparkan Syaria'ah berarti jalan lurus, tidak berbelok. Kata syari'ah memiliki makna peraturan, adat kebiasaan undang-undang, dan hukum. Syari'ah adalah segala peraturan yang Allah tetapkan kepada umat Islam, sesuai dengan yang sudah dituliskan di Al-Qur'an dan As-Sunnah. Tujuan syari'ah adalah agar manusia hidup dengan selamat baik di dunia maupun akhirat. Dalam praktek berwirausaha kedua narasumber memberlakukan peraturan dan hukum Islam seperti melakukan transaksi secara jujur dan terbuka dengan konsumen, memberi pelayanan dengan ramah dan tidak melibatkan transaksi yang dilarang yakni menggunakan riba, selain itu kedua narasumber aktif dalam menunaikan ibadah wajib ataupun sunnah.

“Untuk diri sendiri yang pertama sholat wajib dan dhuha yang kedua berhijab dan di hari jumat juga rutin membaca al-kahfi” (Ayuvia, narasumber utama 1, 14 Desember 2019, 15.00 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Pernyataan yang sama dimiliki oleh Sheila selaku narasumber utama 2 yang melakukan ibadah rutin dan tepat waktu seperti shalat wajib dan shalat sunnah.

“Yang jelas sholat lima waktu, dhuha itu yang rutin aku lakukan vik” (Sheila, narasumber utama 2, 13 Desember 2019, 15.00 WIB, di Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Bertransaksi dalam berwirausaha tentu terdapat acuan dalam penerapan nilai-nilai Islam, seperti yang dilakukan kedua narasumber melakukan transaksi kepada konsumen dengan jujur dan transparan tidak semata-mata mengedepankan keuntungan semata dan berdakwah melalui promosi produk yang perjual belikan. Farid (2007) memaparkan dalam akad jual beli menuturkan setiap akad jual beli harus sesuai prinsip agama, yakni pelaku jual beli menjual atau membeli barang dagangan tidak dalam keadaan dzalim (memanipulasi) dan tidak dalam keadaan terpaksa, dalam artian penjual menjual barang dagangannya dengan harga yang pantas, sesuai dengan bentuk fisik dan kegunaan barang dan jasa tersebut. Diikuti dengan promosi yang mengedepankan nilai-nilai Islam jual beli dapat diartikan menukar barang/benda dan jasa dengan harga tertentu, dalam jual beli barang harus dipajang dan ditunjukkan keistimewanya, kemaslahatan, manfaat untuk pembeli itu sendiri maupun manfaat kegunaan barang tersebut untuk ibadah, dan dituturkan kekurangan-kekurangan pada barang/jasa yang hendak di niagakan.

“Kalau salavia kan PO, nah itu juga dijelaskan di awal jadi kesepakatan antara dua belah pihak *gaada* yang diberatkan kapan selesainya, kapan dikirimnya seperti itu dan aku menjual barangnya tidak mengurangi kualitas produk dalam arti aku menjual dengan harga yang sesuai kualitas tidak terlalu mahal” (Ayuvia, narasumber utama 1, 14 Desember 2019, 15.00 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Berlaku jujur dalam kegiatan jual beli memiliki kesamaan dengan narasumber utama 2 yakni Sheila dimana ia tidak serta meta mencari keuntungan tetapi keberkahan, yang mana dilakukan dengan tidak menjual barang cacat dan memberi tahu konsumen jika memang terdapat barang bekas yang dijualnya.

“iya tokoku nerapin nilai-nilai islami buat usaha, jadi semua tanpa kredit, di *press* (ket. harga paling murah), dan *transparent eee* terus kalau jual beli juga jujur, *misal* ada barang cacat atau apa kita di awal bilang bapak/ibu ini barangnya seperti ini kondisinya kita buka *real maksute gaada* yang ditupi, pokoknya jujur, ditempatkan juga jual barang *second* jadi kadang ada yang minta *second* kita ngomong jujur barangnya udah dipakai sekian lama dan di *service*” (Sheila, narasumber utama 2, 13 Desember 2019, 15.00 WIB, di Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Seluruh aspek yang diperuntukan dalam berniaga atau berwirausaha diatur dalam agama yang menghasilkan nilai-nilai Islam untuk dipraktekkan tidak terkecuali pada pengembangan usaha dan promosi produk seperti yang dilakukan, menanamkan saham bagi hasil yang tidak memihak salah satu pihak saja seperti jenis saham lain. Kadir (2010) memaparkan mengembangkan usaha dengan harta yang didapat tidak boleh dengan cara yang haram (mencuri, menipu, menghutangkan dengan bunga, mengadu nasib berjudi, atau menjanjikan sesuatu yang tidak pasti dan hal hal yang melanggar aturan islam. Melayani dengan rendah hati pengembangan usaha dapat dilakukan dengan memperbaiki kualitas pelayanan, Al-Quran memerintahkan agar kaum muslim bersifat lembut, sabar, santun saat berbicara, melayani pelanggan, dan menuntut haknya. Jujur dan Bertanggung Jawab Perilaku amanah adalah karakter utama pelaku pemasaran dan seluruh umat manusia. Amanah menduduki posisi sifat paling penting dalam berbisnis dan di dunia pemasaran. Tanpa sifat amanah umur sebuah bisnis sangat pendek dan mengalami kegagalan.

“Bismillah, kalau nilai-nilai Islam itu *udah* jelas banget, promosinya *ngedukasi* pentingnya *hijab syar'i* itu apa dan *eee* kewajiban muslimah untuk menutup aurat secara sempurna, di promosinya kita *selipin* Doa bercermin karna terus juga ada

hadist menjadi muslimah yang memiliki kecantikan luar dalam, terus *eee* ada juga diselipin membaca Al-Kahfi di hari Jumat.” (Ayuvia, narasumber utama 1, 14 Desember 2019, 15.00 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Hal yang sama juga dilakukan oleh Sheila selaku narasumber utama 2 yang melakukan promosi dengan proporsisi Islam yakni menyertakan *hadist* dan doa-doa dalam melakukan promosi pada usaha toko elektronik yang dilakukannya.

“Ada vik, ditokoku juga aku bikin *name tag ehh* apa sih istilahnya kayak *quote-quote* gitu^{eee} misal kebersihan sebagian dari iman untuk elektronik kayak mesin cuci terus *eee* jangan membuang-buang makanan, menyimpan makanan untuk barang elektronik kayak kulkas di tempel *bareng* harganya, biasanya kalau lagi promo besar-besaran *gitu sih*” (Sheila, narasumber utama 2, 13 Desember 2019, 15.00 WIB, di Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Selanjutnya terdapat pengembangan usaha dengan menerapkan nilai Islam yang dilakukan oleh Ayuvia narasumber utama 1 yakni menanamkan saham halal pada usahanya dengan sistem bagi hasil yang tidak berat sebelah seperti jenis saham lainnya.

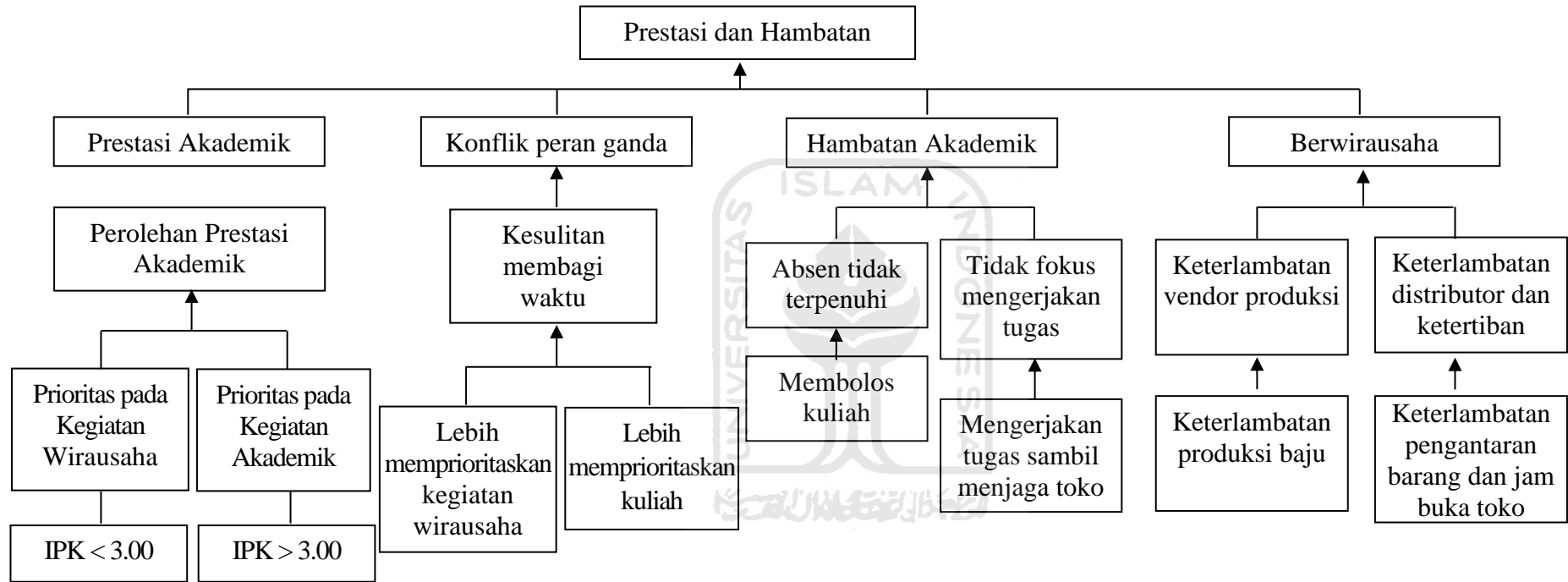
“Iya ada, itu investasi mudharobah mereka *nanem* saham, sebesar yang aku *tentukan* trus aku yang *ngelola*, gitu jadi nanti dibagi hasil sesuai dengan kesepakatan 50:50 *mbagi* hasilnya, aku yang *ngelola* dari uang tersebut. Itu investasi yang dianjurkan dalam Islam” (Ayuvia, narasumber utama 1, 14 Desember 2019, 15.00 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Dalam berwirausaha akan sangat baik jika menanamkan dan mempraktekan nilai-nilai Islam. Dimana tidak akan merugi bagi siapapun yang berjalan di jalan Allah, dan dapat dibuktikan bahwasanya berwirausaha dengan mengemban amanah

dan kejujuran tidak akan berujung pada kebangkrutan akan tetapi kepada keberkahan hasil yang didapatkan



10.4 Terbang Tinggi Terhempas Badai



Gambar 7.1
 Data Display Hambatan Berwirausaha
 Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Menjadi wirausaha dengan status mahasiswa senantiasa tetap memiliki kewajiban untuk mendapatkan prestasi akademik yang baik, akan tetapi tidak semua mahasiswa dengan peran ganda mampu mendapatkan prestasi yang baik, bahkan cenderung menomor belakangkan kewajiban kuliah, seperti yang dilakukan oleh narasumber utama Mbak Ayuvia yang memiliki indeks prestasi kumulatif (IPK) yang cenderung rendah dimana cenderung memilih mengambil resiko tinggi pada kegiatan akademik hingga sampai saat ini belum bisa mengambil tugas akhir skripsi, dan berbeda dengan Mbak Sheila yang tetap menomor satukan kegiatan akademik dan mendapatkan nilai yang baik dimana sesuai dengan teori Budiardjo (1988) dalam Salim dan Sukadji (2006) mengemukakan bahwa terdapat hubungan yang signifikan pada pola pengambilan resiko dan prestasi akademik mahasiswa. Mahasiswa yang memiliki prestasi akademik yang tinggi tidak mengambil resiko dengan taraf tinggi, sebaliknya mahasiswa yang memiliki prestasi akademik sedang/rendah memilih mengambil resiko dengan taraf yang tinggi.

“Eee ga sampe 3 vi, belum bisa ambil skripsi juga, 2.56 vik, ya karna kamu tahu sendiri kan vik, aku lebih memprioritaskan bisnis amanah pada orang lain, jadi kuliah aku kesampingkan (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)”

Pernyataan tersebut berbeda dengan narasumber utama 2 yakni Mbak Sheila yang mana lebih memprioritaskan kegiatan akademik.

“Boleh vik, IPK aku 3.68, karena memang menurut aku kuliah itu penting lebih ke prioritas si vik” (Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, di Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Dari paparan diatas, mahasiswa berwirausaha yang memiliki indeks prestasi kumulatif (IPK) yang baik seperti narasumber kedua Mbak Sheila didasari karena adanya prioritas dan kesenangan terhadap yang diutamakan untuk berprestasi, temuan tersebut memiliki kesamaan dengan teori Griessman (1994) memaparkan mereka menemukan sesuatu yang mereka sukai dan yang mereka lakukan, yang mencolok adalah banyak orang berprestasi tinggi berbicara tentang pekerjaan mereka dengan cara yang sama ketika mereka menggambarkan pekerjaan dan hobi mereka. Selanjutnya terdapat kesamaan dengan teori Buhari (2007) yang memaparkan Belajarlah untuk menyukai aktivitas yang dilakukan, karena melakukan suatu aktivitas yang disukai akan terasa indah, dan akan menimbulkan rasa ketagihan dan kenyamanan dalam melakukan aktivitas tersebut.

Bergerak dalam melakukan suatu kegiatan pasti memiliki konsekuensi dan hambatan tersendiri, terutama pada melakukan kegiatan wirausaha pada jenjang perkuliahan. Berperan ganda tentu menimbulkan beberapa hambatan yang muncul seiring berjalanya waktu. Hambatan yang dialami oleh kedua narasumber dalam melakukan kegiatan berwirausaha adalah kesulitan dalam membagi waktu menjadi masalah yang menghambat kedua peran yang dimiliki oleh kedua narasumber. Hambatan-hambatan yang dialami oleh mahasiswa pada sisi perkuliahan tentunya terdapat teori yang berkesinambungan. Hendro (2011) memaparkan hambatan mahasiswa untuk berwirausaha adalah mahasiswa menganggap bisnis keberuntungan belaka, dan kesulitan membagi waktu pada usia muda yang memiliki dua beban tanggung jawab. Dalam teori ini memiliki kesamaan dengan temuan yang ada pada penelitian ini dimana salah satu narasumber memiliki

hambatan dengan pembagian waktu antara berwirausaha dan kuliah, selain itu kedua narasumber memiliki hambatan dari segi berwirausaha yakni keterlambatan distributor dan keterlambatan produksi.

“sulit mengatur waktu, kalau *nggak* sulit misalnya kuliah sambil gimana iya sulit itu karena kita *nggak* bisa dua-duanya pasti harus salah satu yang agak diprioritaskan” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Hal yang sama juga dirasakan oleh Sheila narasumber utama 2 yang memiliki kesulitan dalam membagi waktu dimana ketika dalam kegiatan belajar diperkuliahan terdapat masalah pada toko elektroniknya maka ia tidak bisa datang dan hanya bisa memprioritaskan satu kegiatan yaitu kuliah.

“Ada sih kalau misalnya aku kuliah *maksude pas* akhir-akhir *nggak* ya, kuliah sehari *full* kan, nah ibuku kan ditoko satunya kalau sini repot aku gabisa nungguin tokonya, terus toko satunya juga repot ibuku gabisa ninggal, itu bagi waktunya” (Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, di Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Selain itu terdapat hambatan atau masalah yang dihadapi oleh keduanyasumber yakni mahasalah dalam keterlambatan distribusi, salah satunya Ayuvia narasumber utama 1 yang memiliki masalah pada keterlambatan vendor pembuat baju yang berdampak pada pengiriman barang kepada konsumen.

“hambatan lagi diproduksi yang tadi kadang itu waktunya telat, kadang-kadang *customer* ada yang marah-marah karena telat soalnya ada yang *keep* 2 minggu tapi produksinya telat, ya udah akhirnya harus dikembalikan uangnya itu suka dukanya” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Terdapat kesamaan dengan hambatan yang dihadapi oleh Sheila narasumber utama 2 yakni keterlambatan distributor pengiriman oleh *supplier* dan ketertiban dalam membuka toko.

“masalahnya ya keterlambatan barang terus notanya hilang, sama apa buka toko ketertiban buka toko aku *nulisnya* jam 8 buka *cuman* kadang molor.” (Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, di Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Dalam melakukan peran ganda sebagai wirausaha dan mahasiswa narasumber penelitian memiliki hambatan yang muncul dengan absen kuliah yang tidak terpenuhi. Alma (2007) memaparkan memperoleh pendapatan yang tidak pasti dan memikul beban yang berat, Bekerja keras dalam waktu yang panjang, Harus berhemat, Memikul tanggung jawab yang besar, kegiatan usaha dan kuliah yang tidak berjalan semestinya, serta tidak memenuhi kehadiran dalam perkuliahan. Dalam teori ini terdapat kesamaan dengan temuan penelitian pada Ayuvia selaku narasumber utama 1 dimana kegiatan kuliah dan berwirausaha memunculkan hambatan pada kegiatan kuliahnya yakni tidak memenuhi kesempurnaan kehadiran perkuliahan. Selain itu Sheila selaku narasumber utama 2 sulit berkonsentrasi saat mengerjakan tugas dan membagi waktu dikarenakan memikul tanggung jawab yang besar.

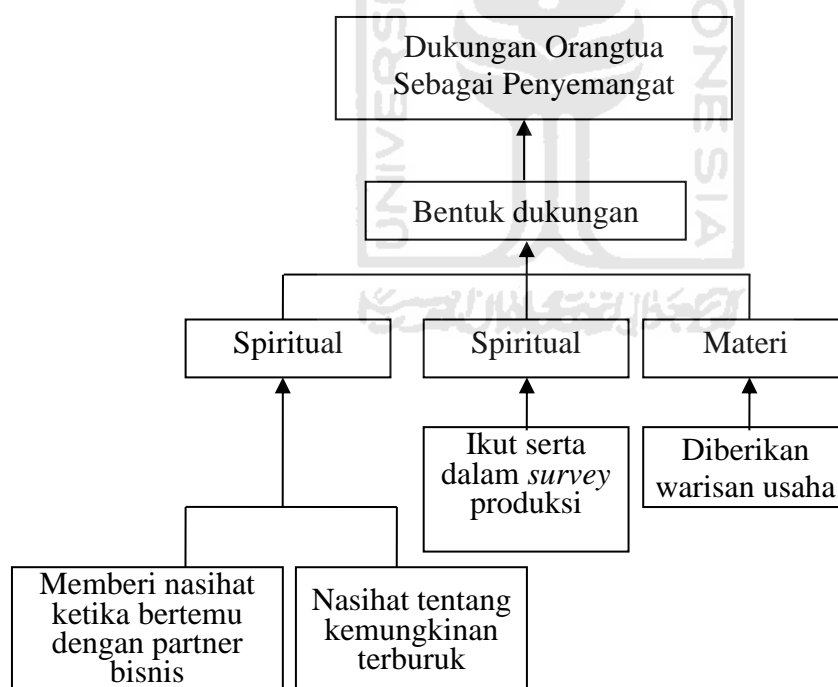
”Eeee masalahnya, kadang itu manajemen waktunya yang aku belum ketemu sampai *jebol* gitu kan absennya” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26/6/2019, 20.30 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Berbeda dengan hambatan akademik yang dihadapi Sheila selaku narasumber utama 2 yakni tidak fokus mengerjakan tugas saat sedang berada di toko elektroniknya.

“Mengatur waktu kalau kuliahnya *ndak* cuman tugasnya itu karena walaupun aku ngerjain tugas itu di toko, tugasku itu *tak* kerjain *cuman* *nggak* bisa sekonsentrasi *ngerjain* di rumah *gitu* loh, jadi nanti *ngulang**ngerjain* di rumah *gitu*” (Sheila, narasumber utama 2, 20/6/2019, 13.15 WIB, di Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Dalam melakukan kegiatan wirausaha dan kegiatan kuliah tentu akan muncul berbagai hambatan dan permasalahan di sisi kuliah, wirausaha ataupun keduanya. Dimana hambatan tersebut tidak membuat kedua narasumber patah semangat tetapi tetap membara dan tetap melakukan tanggung jawab yang besar tersebut dengan penuh semangat.

10.5 Berteduh Dibalik Awan



Gambar 10.5
Data Display Dukungan Orangtua Sebagai Penyemangat
Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Melakukan suatu pilihan tentu memerlukan dukungan untuk menyemangati dan memberi nasihat, masukan yang terbaik dalam menjalankan pilihan yang sudah dipilihnya, terlebih pilihan tersebut memerankan peran ganda sebagai mahasiswa dan wirausaha, tentu dukungan yang paling tepat adalah mendapatkan dukungan dari orangtua. Kedua narasumber penelitian mendapatkan dukungan oleh kedua orangtuanya. Memberi nasihat serta membantu mengarahkan keputusan mahasiswa adalah satu bentuk dukungan sangat penting. Kasmir (2013) memaparkan orangtua dengan profesi yang berwirausaha dan sebagian bukan berprofesi wirausaha mensupport dan menyemangati anaknya untuk memilih jalan berusaha sendiri dalam arti berwirausaha. Sama seperti temuan penelitian bahwa kedua orangtua narasumber yang memiliki profesi berwirausaha dan non wirausaha mendukung anak-anaknya terjun dalam dunia wirausaha. Seperti Ayuvia dengan latar belakang keluarga non wiausaha mendapat dukungan penuh dari orangtuanya.

“Iya, orang tua dari awal setuju” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Sama seperti yang Sheila narasumber utama 2 dengan latar belakang keluarga wirausaha mendapatkan dukungan penuh dari kedua orangtuanya.

“Bagus *si*horangtuaku mendukung” (Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, di Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Dukungan yang didapatkan oleh kedua narasumber beragam yakni dukungan berupa modal usaha berupa warisan usaha dan berupa nasihat oleh kedua orangtua berupa nasihat dan masukan, dan salah satu narasumber mendapatkan

dukungan berupa modal yakni berupa warisan usaha, nasihat, dan masukan dari orangtua. Shochib (1998) memaparkan dukungan dapat membuat anak merasa lega kerana diperhatikan, mendapat saran atau kesan yang menyenangkan untuk dirinya. Pemberian dukungan juga dapat berupa modal untuk memulai usaha, teguran, pengarahan, membantu dalam menghadapi kesulitan ataupun memberi hukuman apabila berbuat kesalahan. Dengan tujuan memberikan kekuatan dalam proses kehidupan yang membuat seseorang merasa dicintai, dihargai, dan diakui serta membuat dirinya menjadi lebih berarti, sehingga seseorang dapat terus maju.

“Ada, *semisal* kan orang tua juga membantu *survey* produksi mereka kasih *advice* kira-kira karena udah ketemu sama orang produksinya *gimana* kan papaku juga nanya *gini-gini-gini*.”
(Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Sama halnya dengan bentuk dukungan yang didapatkan Sheila selaku narasumber utama 2 yang memiliki keluarga berwirausaha mendapatkan dukungan berupa nasihat dimana harus tegar dan siap ketika ada kemungkinan terburuk.

“Nasehat kalau usaha ya kamu harus siap jatuh bangun *to*, *struggle* terus kalau apa usaha itu nanti. Ya memang *ndak* terikat sama orang *sih* tapi ya kamu harus pinter-pinter mengelola keuangan kalau *nggak* nanti bisa itu apa *sih* namanya *ndak karuan*. Kalau misalnya kerja itu ibuku yang paling mendukung karena *gimana* namanya orang desa”
(Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Bentuk dukungan yang didapatkan oleh kedua narasumber selain nasihat adalah berupa pendampingan dan modal usaha, dimana Ayuvia narasumber utama 1 mendapatkan bentuk dukungan yakni pendampingan dimana ayahnya menemani Ayuvia untuk terjun ke dunia wirausaha.

“Itu pasti setiap orang tua pasti kasih *action* ya, tetapi ini lebih kepada tindakan. Jadi pernah sampai cuti kerjanya demi nemenin aku untuk *survey* kain *survey* ke produksi *gitu-gitu* jadi sampai segitunya” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Bentuk dukungan lain juga didapatkan oleh Sheila narasumber utama 2 dimana ia mendapatkan bentuk dukungan modal usaha dan warisan usaha keluarga yang akan diteruskan turun temurun dari orangtuanya.

“Orangtua ngasih materiil terus ilmu, apalagi kita kan hubungannya tidak cuman sama konsumen tapi *sama* apa *sih* distributor juga *sama* sales” (Sheila, narasumber utama 2, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Dukungan yang didapatkan dari orangtua sangat berpengaruh besar terhadap perkembangan yang dilakukan oleh anak anak mereka serta keberhasilan yang didapatkan karna sejatinya keluarga adalah garda terdepan dalam tumbuh kembang dari segi dan aspek apapun yang dilakukan dan dapat menggiring anak anak mereka ke arah positif dan lebih baik.

10.6 Terbang Bersama, Tinggi Berbeda

Mahasiswa yang lahir dari latar belakang keluarga yang berbeda tentu memiliki dorongan motivasi dan pencapaian usaha yang berbeda. Dorongan motivasi yang dimiliki oleh mahasiswa yang memiliki latar belakang keluarga berwirausaha identik mengikuti jejak orangtua Alma (2009) mengungkapkan bahwa lingkungan (*role mode*) juga berpengaruh terhadap minat berwirausaha. Role mode ini biasanya melihat kepada orangtua, dan anggota keluarga yang lain seperti kakek, sepupu, paman, teman-teman, pasangan, atau pengusaha sukses yang

diidolakan. Tidak jarang terhadap pekerjaan orangtua, bahwa ada pengaruh dari orangtua yang bekerja sendiri, keadaan ini membuat inspirasi kepada anak sejak kecil. Orangtua berwirausaha cenderung mensupport serta mendorong keberanian anaknya untuk berdiri sendiri. Dalam temuan ini Sheila narasumber utama 2 yang memiliki keluarga berprofesi sebagai wirausaha cenderung terdorong karena mengikuti jejak orangtua.

“*Nah jadi kan lihat kakek nenek usaha terus ibu usaha kayaknya enak sih kayaknya tinggal eee apa ya kayak kita punya eee kendali sendiri tidak usah ikut orang*” (Sheila, narasumber utama 2 Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Selain itu terdapat kesamaan bahwa temuan penelitian dengan narasumber dengan latar belakang non wirausaha termotivasi karena adanya impian yang besar yakni ingin mendapatkan penghargaan produk terbaik yang sama dengan Frinces (2011) memaparkan keterkaitan latar belakang non wirausaha seseorang dalam menjadi wirausaha sebagai berikut: Persiapan pribadi secara fisik mental maupun spiritual, persiapan pada personalitas seorang wirausaha, persiapan pengembangan kewirausahaan, memiliki mimpi yang besar, kemampuan memasarkan produk. Seperti motivasi yang dimiliki oleh Ayuvia yang berlatar belakang keluarga non wirausaha menginginkan penghargaan produk terbaik.

“*Penghargaan produknya nah kayak gitu bukan di penghargaannya aku tapi di produknya mungkin produk yang paling the best atau mungkin diusahanya maksudnya bisa jadi di brand yang overir atau kayak gitu*” (Ayuvia, narasumber utama 1, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Dalam menekuni dunia wirausaha terdapat motivasi yang kuat terlebih untuk seorang mahasiswa, tidak terkecuali berasal dari keluarga berwirausaha. motivasi yang dimiliki seorang wirausaha dengan latar belakang yang berbeda tentu memiliki perbedaan Frinces (2011) juga memaparkan bahwa seseorang menjadi wirausaha dikarenakan memiliki keturunan dari orangtuanya atau orangtua mereka sebelumnya sebagai keluarga orang-orang pebisnis, akan tetapi tidak dapat dipastikan bahwa seseorang yang memiliki latar belakang keluarga berwirausaha memiliki tekad, dan menjalankan bisnis lebih baik dari seseorang yang tidak memiliki latar belakang keluarga berwirausaha. latar belakang seseorang tidak dapat memastikan bagaimana hasil pencapaian dan motivasi yang dimiliki dan didapatkan. Sesuai dengan temuan pada penelitian ini bahwa motivasi dan tekad narasumber dengan latar belakang non wirausaha lebih baik dan memiliki aspek empati seperti ingin membantu memberi lapangan kerja serta tak kalah hebat bahwa menginginkan penghargaan atas produk terbaik dan memiliki omzet yang lebih besar dari narasumber berlatar belakang keluarga berwirausaha dan hanya memiliki motivasi sebatas mengikuti jejak orangtua dan mengembangkan usaha yang telah dijalankan orangtua sebelumnya.

“kalau omzet mulai dari 3,5 Milyar rata-rata vik, itu setelah Salavia membuka penanaman saham, open distributor .. open member” (Ayuvia, narasumber utama 1, 14 Desember 2019, 15.00 WIB, Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)

Berbeda dengan omzet usaha yang dimiliki oleh Sheila dengan latar belakang berwirausaha dimana omzet atau pendapatan yang dimiliki dua kali lebih

sedikit dibandingkan dengan omzet yang didapatkan oleh Ayuvia dimana berlatar belakang keluarga non wirausaha.

“Sekarang omzet perbulan itu sekitar 1,2M itu nanti udah termasuk *offline* dan *online*, terus apa *eee* kurang lebihnya segitu sih omzet perbulanya” (Sheila, narasumber utama 2, 13 Desember 2019, 15.00 WIB, Toko Elektronik Sheila 2 yang beralamat di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta)

Perbedaan motivasi dari dua narasumber yang memiliki latar belakang keluarga yang berbeda mengerucut pada omzet yang didapatkan keduanya. Dimana bahwa dapat disimpulkan bahwa kedua narasumber memiliki motivasi yang sama sama baik akan tetapi Ayuvia selaku narasumber dengan latar belakang non wirausaha dapat dikatakan lebih baik karena memiliki omzet yang lebih besar dibandingkan dengan Sheila narasumber dengan latar belakang keluarga yang berwirausaha.

Berdasarkan temuan dan dokumentasi penulis, kedua mahasiswa berwirausaha yang berada di Prodi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia. Maka dari itu, Pemilihan judul penelitian memiliki dasar pertimbangan:

Ingin : dalam bahasa Indonesia Ingin memiliki arti KBBI (2017) merupakan kata sifat yang memiliki arti hendak, mau dan berhasrat.

Terbang : dalam bahasa Indonesia terbang memiliki arti KBBI (2017) Merupakan kata benda yang memiliki arti bergerak atau melayang di udara dengan sesuatu yang bertenaga.

Tinggi : dalam bahasa Indonesia Tinggi memiliki arti KBBI (2017) jauh dari suatu posisi yang berada di bawah, sudah memiliki kemajuan yang berada pada tingkatan atas.

Pemilihan kata Ingin Terbang Tinggi dalam pemilihan judul memiliki arti bahwa narasumber penelitian hendak atau berkeinginan bergerak melepas landas yang diibaratkan terbang dengan dorongan motivasi yang dimiliki untuk menggapai angan-angan atau cita-citanya dengan bersusah payah dimana sebelumnya narasumber penelitian hanya menjadi mahasiswa biasa dengan berbagai tingkatan proses yang dimulai dengan memiliki dorongan motivasi yang dimiliki masing-masing narasumber yang kemudian diwujudkan dengan pengembangan usaha yang dimulai dari memulai usaha, mempromosikan usaha, menambah usaha, memperbaiki pelayanan, kerja sama yang mana didalamnya terdapat hambatan serta dukungan dari orangtua sehingga kedua mahasiswa menjadi seorang mahasiswa yang berada di posisi tinggi dengan keuksesan yang dibuktikan dengan adanya omzet usaha yang besar dan penambahan usaha, tapi tidak hanya sampai pada omzet yang besar saja akan tetapi masih banyak keinginan yang lahir dari motivasi masing-masing mahasiswi yang akan terus diusahakan untuk mewujudkannya hingga berada di tempat yang tinggi sesuai dengan keinginan masing-masing narasumber penelitian.

Meskipun: dalam bahasa Indonesia Meskipun memiliki arti KBBI (2017) kata penghubung untuk menandai perlawanan makna seperti walaupun dan sungguhpun. Pelangi: pelangi dalam tata surya dilangit memiliki spektrum warna yang sangat indah. Sedangkan Badai Matahari KBBI (2007) Suatu kata benda yang

memiliki arti angin kencang yang menyertai cuaca buruk yang memiliki kecepatan tinggi. Dimana hal tersebut memiliki arti pada penelitian ini bahwa menjalankan bisnis dan kuliah memiliki mudhorot (tidak baik) hal-hal negatif yang terdapat didalamnya.

Pemilihan judul terkait dengan Meskipun ada Pelangi dan Badai Matahari lebih mengacu kepada orang-orang yang memilih antara pelangi yakni berpegang diatas sunnah dimana mereka adalah orang-orang yang sabar, jujur, dan tegar demikian dilakukan pada kegiatan berwirausaha dimana dengan hingar bingar dunia berwirausaha dapat dilakukan dengan memanipulasi pembeli agar barang yang dijual mencapai target pembelian, atau terkena badai matahari dengan menanamkan kredit dan mendapatkan keuntungan dari riba serta mendapatkan modal dari suatu bentuk perkara yang diharamkan, dimana bahwa kita ketahui berjalan pada nilai-nilai Islam maupun keluar dari jalan ajaran Islam merupakan pilihan masing-masing dimana bahwa kedua hal tersebut selalu berdampingan. Akan tetapi poin-poin tersebut tidak dilakukan oleh narasumber penelitian. Mengingat narasumber penelitian memiliki umur yang sangat muda dan duduk di bangku kuliah dimana kita ketahui bahwa orang-orang yang berwirausaha diusia muda mengedepankan pendapatan yang besar akan tetapi berbeda dengan narasumber penelitian yang mengutamakan agama dan keberkahan hasil yang didapatkan sehingga tetap berdiri dan memegang sunnah dengan berwirausaha secara jujur, terbuka tidak merugikan salah satu pihak, melakukan metode pembayaran secara halal yakni tanpa kredit dan menanamkan saham pada usahanya

dengan saham halal tanpa merugikan pihak-pihak tertentu seperti jenis saham lainnya.

Meskipun ada Pelangi dan Badai Matahari memiliki makna bahwa dalam berwirausaha hal positif dan negatif selalu berdampingan, dimana diri sendirilah yang memiliki kendali untuk membawa diri ke arah yang positif atau kearah negatif. Walaupun narasumber berwirausaha dan meraih mimpi untuk menjadi wirausahawan sukses akan tetapi tetap menanamkan nilai-nilai Islam dalam benak transaksi pada konsumen, modal yang halal dan tidak memakai riba dalam berwirausaha yang mana tetap dapat meraih cita-cita atau impian sebagai wirausaha sukses yang dibuktikan dengan penambahan usaha dan jumlah omzet yang besar.

Oleh karena itu, sebagaimana uraian sebelumnya maka dapat disimpulkan bahwa penelitian pokok Mahasiswi Wirausaha di Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Prodi Manajemen, Universitas Islam Indonesia mengacu kepada Ingin Terbang Tinggi yang mana seorang mahasiswa menjadi seorang wirausaha yang ingin mencapai impian dalam berkiprah menjadi wirausaha dengan melihat Pelangi dan Menemui Badai Matahari yang memiliki arti dimana dalam melakukan wirausaha akan menemukan kemudahan dan kejutan dalam setiap prosesnya akan tetapi akan menemui badai matahari seperti adanya kendala dan hambatan pada tiap-tiap prosesnya “Mahasiswi Wirausaha: Ingin Terbang Tinggi Meskipun ada Pelangi dan Badai Matahari”

BAB XI

KESIMPULAN DAN SARAN

11.1 Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil penelitian yang telah dipaparkan, maka dari itu penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Motivasi atas dasar menciptakan lapangan kerja memiliki kesamaan dengan McClelland (1987) pada teori Kebutuhan atas dasar kekuatan yang dimiliki (nPow), motivasi atas dasar ingin mencapai sebuah penghargaan yang besar dan melakukan kegiatan yang disukai memiliki kesamaan dengan Maslow (1994) pada teori Pertumbuhan (*Growth*) dan Aktualisasi Diri, motivasi atas dasar mengikuti jejak orangtua dan mendapatkan penghargaan yang besar memiliki kesamaan dengan teori Alderfer (1969) pada teori Ketergantungan (*Relatedness*), motivasi atas dasar ketertarikan kebebasan dalam berkerja memiliki kesamaan dengan Vroom (1964). Teori Skinner (1990) memiliki kesamaan dengan temuan penelitian motivasi atas dasar ingin mengembangkan usaha keluarga agar mendapat pendapatan yang besar.

Hasil penelitian ini terdapat perbedaan temuan penelitian dengan teori Adam (1983) yang mana dalam penelitian ini kedua mahasiswi tidak mempertimbangkan kesetaraan, keseimbangan atau keharmonisan dalam melakukan kegiatan wirausaha dan Herzberg

(1966) yang mana dalam penelitian ini kedua narasumber terjun ke dunia wirausaha tidak terdorong dari kepuasan yang didapatkan pada tempat kerja.

2. Pengembangan usaha dimulai dari modal untuk berwirausaha, strategi komunikasi dimana memasarkan produk menggunakan media sosial, strategi pemasaran memiliki kesamaan dengan Rianse (2011) pada memulai usaha, mempromosikan, dan strategi komunikasi, sedangkan pengembangan usaha perluasan cakupan usaha atau penambahan usaha memiliki kesamaan dengan Suryana (2001) pada teori perluasan cakupan usaha (*economic of scale*), selanjutnya inovasi dalam penciptaan produk memiliki kesamaan dengan Rusdiana (2014) pada teori inovasi produk.

Hasil penelitian ini memiliki perbedaan dengan teori Hisrich, *et al* (2016) yang mana dalam penelitian ini kedua narasumber tidak menyebutkan pemilihan lokasi dan mengelompokkan pasar yang terbesar maupun yang terkecil dan Alma (2007) yang mana dalam penelitian ini kedua narasumber tidak melakukan percobaan dalam mengembangkan usaha.

3. Berwirausaha dan nilai Islam berkesinambungan dengan melakukan ibadah memiliki kesamaan dengan Murzaki (2009), jujur bertransaksi kepada konsumen dan mengembangkan usaha dengan modal yang halal memiliki kesamaan dengan Farid (2007) dan penelitian Rimiyati, *et al*

(2016), promosi usaha dengan memajang keistimewaan produk dengan menjual harga yang pantas memiliki kesamaan dengan Kadir (2010).

Hasil dari penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian Fauzia (2018) yang mana bahwa dalam penelitian ini kedua mahasiswi sudah meninggalkan riba yang berbeda dengan penelitian terdahulu bahwa pelaku bisnis belum bisa meninggalkan riba, dan terdapat perbedaan dengan teori Pradja (2013) dimana bahwasanya dalam penelitian yang dilakukan tidak meriset tentang kepribadian yang berkesinambungan dengan kinerja berbisnis.

Dalam penelitian ini menemukan hasil temuan baru yang belum dilakukan oleh peneliti sebelumnya bahwa mengembangkan usaha dengan cara mempromosikan produk yang dijual dapat dilakukan dengan mengikutsertakan doa dan hadist yang dicantumkan saat promosi produk untuk menarik perhatian pelanggan.

4. Prestasi akademik yang diperoleh oleh masing-masing mahasiswa sangatlah berbeda dikarenakan prioritas dan resiko yang dimiliki pun berbeda, temuan tersebut memiliki kesamaan dengan teori Sukadji (2006) pada perbedaan prioritas yang diambil masing-masing mahasiswa berdampak pada resiko yang diambil, selain terdapat temuan salah satu narasumber memiliki prestasi yang baik dikarenakan menyukai apa yang dilakukannya memiliki kesamaan dengan teori Griessman (1994) dan Buhari (2007).

Hambatan pada mahasiswi yang memikul tanggung jawab besar, kegiatan usaha dan kuliah yang tidak berjalan semestinya, tidak memenuhi kehadiran dalam perkuliahan memiliki kesamaan dengan Alma (2007), Hendro (2011) dan penelitian Isna, *et al* (2014), selanjutnya terdapat persamaan dengan penelitian Prasetya, *et al* (2018) yang mana mahasiswi memiliki masalah dengan distribusi. Hasil penelitian terdapat perbedaan dengan Alfiyanti, *et al* (2013) yang mana dalam penelitian yang dilakukan tidak terdapat hasil bahwa kedua narasumber memiliki hambatan persaingan kompetitor yang besar dan Kasmir (2013) yang mana dalam penelitian yang dilakukan tidak ada hambatan yang berasal dari keterbatasan modal.

5. Orangtua dengan latar belakang profesi berwirausaha maupun tidak berwirausaha mendukung anak mereka terjun berwirausaha sama seperti Kasmir (2013), orangtua memberikan dukungan berupa masukan dan arahan serta modal untuk melakukan kegiatan wirausaha Shochib (1998), serta memiliki kesamaan dengan penelitian Edelman, *et al* (2016).

Hasil penelitian terdapat perbedaan dengan penelitian Prieria, *et al* (2017) yang mana pada penelitian yang dilakukan kedua narasumber didukung penuh oleh orangtua mereka yang berbeda dengan penelitian terdahulu bahwa orangtua dengan latar belakang apapun tidak mendukung anak mereka berwirausaha, dan teori Ayu (2010) bahwa

orangtua lebih menyarankan anak mereka untuk menjadi pegawai dan pns.

6. Seseorang dengan latar belakang keluarga wirausaha terdorong berwirausaha karena orangtua memiliki minat berwirausaha memiliki kesamaan dengan Alma (2009) dan penelitian Routgers, *et al* (2017) selanjutnya seseorang dengan latar belakang keluarga non wirausaha memiliki omzet yang besar dibandingkan dengan seseorang dengan latar belakang keluarga berwirausaha memiliki kesamaan dengan Frinces (2011) dan penelitian Salkever, *et al* (2010), narasumber dengan latar belakang non wirausaha termotivasi karena adanya impian yang besar yakni ingin mendapatkan penghargaan produk terbaik yang sama dengan Frinces (2011).

Hasil penelitian terdapat perbedaan temuan dengan teori Singgih (1990) yang mana menyatakan bahwa seseorang dengan latar belakang keluarga berwirausaha memiliki pendapatan lebih besar dibandingkan dengan seseorang berwirausaha dengan latar belakang keluarga tidak berwirausaha.

11.2 Saran

Berdasarkan pembahasan pada uraian kesimpulan yang sudah di paparkan, terdapat beberapa saran yang diberikan oleh penulis, sebagai berikut:

1. Bagi Mahasiswa

Bagi Mahasiswa yang melakukan kegiatan wirausaha harus memiliki jadwal yang tertata rapi agar dapat membagi waktu dalam kegiatan

perkuliahan dan kegiatan wirausaha agar dua kegiatan tersebut dapat berjalan beriringan.

2. Bagi Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia Prodi Manajemen pada Universitas Islam Indonesia akan lebih baik jika mengedepankan pembelajaran mengenai kewirausahaan, karena tidak dipungkiri bahwa minat, bakat serta kemauan yang dimiliki oleh mahasiswa sangatlah tinggi dengan memberikan SKS tambahan untuk praktek dalam berwirausaha pada tiap semester dan ditinjau perkembangan praktek usaha yang dilakukan pada tiap semester.
3. Bagi Peneliti
Peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian mengenai mahasiswa berwirausaha akan lebih baik menambah variabel prestasi pada penelitian yang akan dilakukan, karena selaras dengan status yang dimiliki narasumber yakni mahasiswa pada perguruan tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Adam, J. S. (1983). *The Structure and Dynamics of Behavior in Organizations*. Canada: John Wiley and Son
- Alderfer, C. P. (2004). An Empirical Test of a New Theory of Human Needs: Organizational Behavior and Human Performance. *Vol. 4, Issue 2, pp.142-175, May 1969*
- Alma, B. (2007). *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa dan Umum*. Bandung: Alfabeta.
- _____. (2009). *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta
- _____. (2010). *Kewirausahaan*, Edisi Revisi. Bandung: Alfabeta.
- Alwi, S. (2001). *Manajemen Sumber Daya Manusia (Strategi Keunggulan Kompetitif)*. Yogyakarta: BPFE- Yogyakarta.
- Antyanadea, R., & Rudi, K.W (2020) Motivasi Berprestasi, Status Sosial Orangtua Mahasiswa Berwirausaha. *Proceeding of Management Vol.5, No.1*
- Ayu, K. (2010). *Aplikasi Praktis Asuhan Keluarga*. Jakarta: Segung Seto
- Buhari, S. (2007). *25 Formula Meraih Prestasi*. Yogyakarta: Amara Books
- Creswell, J.W. (2009). *Research Design: Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approach, Fourth Edition*. SAGE Publication, Inc.
- Edelman, F. L., Manolova, T., Sirokova, G., & Tsuknova, T. (2016). The Impact of Family Support on Young Entrepreneurs Start-up Activities. *Journal of Business Venturing, Vol.31, No.4, 28-48*
- Farid. (2007). *Kewirausahaan Syariah*. Jakarta: Kencana
- Fauzia, A. (2018). Perilaku Pebisnis dan Wirausaha uslim dalam Menjalankan Asas Transaksi Syariah. *Jurnal Akuntansi Multipradigma, Vol.9, No.1, 38-39*
- Fauzan, R. (2014). Hubungan Religuitas dan Kewirausahaan:. *Jurnal Moderesasi, Vol.2, No.10*
- Frinces, Z.H. (2011). *Be an Entrepreneur (Jadilan Seorang Wirausaha)*. Yogyakarta: Graha Ilmu

- Griessman, E. B. (1994). *Faktor-Faktor Prestasi*. Penerjemah: Rochmulyati Hamzah. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Handoko, T. H. (2012). *Manajemen Personalia & Sumberdaya Manusia*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta
- Hasibuan, M. S. (2006). *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi Revisi. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Hendro. (2011). *Dasar-dasar Kewirausahaan*. Yogyakarta: Erlangga.
- Herzberg, F. (1966). *Work and The Nature of Man*. Cleveland: World of Publishing Company.
- Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepred, D. A. (2016). *Enterpreneurship*. New York: Mc Graw Hill.
- Ilyas, Y. (2007). *Kuliah Akhlaq*. Yogyakarta: LPPI
- Irawati, R. (2017) Pengambilan Keputusan Usaha Mandiri Mahasiswa Ditinjau dari Faktor Internal dan Eksternal. *Jurnal JIBEKA, Volume 11, Nomor 1, 71-94*
- Issoebari, H. (1983). *Himpunan Peraturan Perundang-Undangan tentang Perguruan Tinggi di Indonesia*. Jakarta: Direktorat Perguruan Tinggi.
- Isna, S.O., Ariati, J., & Setyawan, I. (2014) Ketangguhan Mahasiswa yang Berwirausaha: Studi Kasus. *Jurnal Psikologi Vol.13, No.2, 170-189*
- Istiqlalliah, N., Ulianni, K.J (2017) Manajemen Waktu, Manajemen Keuangan, dan Prestasi Akademik Pada Mahasiswa Wirausaha. *Jurnal Psikologi Vol.11 No.2*
- Ivancevich, J. M., Konopaske, R., & Matteson, M. T. (2007). *Prilaku Manajemen dan Organisasi*. Penerjemah: Gina Gania. Jakarta: Erlangga.
- Kadir. (2010). *Hukum Bisnis Syariah dalam Alquran*. Jakarta: Sinar Grafika Offset
- Kahayani, V. M. (2017) Motivasi Anak Muda untuk Berwirausaha. *Jurnal Administrasi Bisnis, Vol. 1, Nomor.5, 112-120*
- Kasmir. (2013). *Kewirausahaan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- _____. (2014). *Kewirausahaan, Edisi Revisi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- _____. (2016). *Manajemen Sumberdaya Manusia*. Jakarta: Rajawali Pers.

- Kuncoro, M. (2013). *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi edisi 4*. Jakarta: Erlangga
- KBBI (2007) "*Kamus Besar Bahasa Indonesia Online*" diakses pada tanggal 5 Mei 2020 pukul 03:24 dari <http://kbbi.web.id/>
- Marzuki. (2009). *Prinsip Dasar Akhlak Mulia: Pengantar Studi Konsep-Konsep Dasar Etika dalam Islam*. Yogyakarta: Debut Wahana Press- FISE UNY
- Maslow, A. H. (1994). *Motivasi dan Kepribadian I*. Penerjemah: Nurul Imam. Bandung: Remaja Rosda Karya Offset.
- Marinic, P., Zathurecky, V., & Spicak, O. (2014) Motivation of University Student as Future Entrepreneur. *Journal Management, Vol.1, No2*
- McClelland.D.C.(1987). *Human Motivation*. New York: Cambridge University Press
- Meredith, G., Robert, G., Nelson. E., & Neck, Philip. A (2000). *Kewirausahaan*. Penerjemah: Andre Asparayogi. Jakarta: Pustaka Binaman.
- Miles, B. M., & Michael, H. A (1992). *Analisis Data Kualitatif*. Penerjemah: Rohidi Tjetjep Rohendi. Jakarta: Universitas Indonesia-Salemba Empat.
- Moleong, L. J. (1998). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya.
- _____. (2004). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya.
- _____. (2009). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya.
- Murphy, L., Tarling, C., & Jones, P. (2016). Influence of Early Exposure to Family Business Experience on Developing Entrepreneurs. *Emerald Publishing Journal Education Training Vol. 58, 717-725*
- Nasution, M. (2003). *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*. Jakarta: Bumi Aksara
- Nazir, M. (2005). *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Nguyen, C. (2018). Demographic Factors, Family Background and Prior Self-Employment on Entrepreneurial Intention Business Students are Different. *Journal Global Entrepreneurship Reseach, Vol. 8, No. 10, 449-463*

- Ulama Ahlus Sunnah Wal Jamaah, K. (2017). *Tegar Diatas Sunnah Ibarat Memegang Bara Api*. Bogor: Media Tarbiyah.
- Prasetya, D. P., & Anggadwita, G.(2018). Identifikasi Hambatan Kewirausahaan pada Wirausahawan Muda. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Vol.5, No 107, 83-95*
- Pradja, J.S. (2013). *Ekonomi Syariah*. Bandung: Pustaka Setia
- Priera, E., & Mustika, U. (2017). Dukungan Orangtua pada Minat Anak dalam Berwirausaha. *Jurnal Kesejahteraan Keluarga dan Pendidikan, Vol.4, No.2*
- Rahmawati, D.(2012). Motivasi Entrepreneurship pada Mahasiswa Jurusan Manajemen Pendidikan. *Jurnal Administrasi Bisnis, Vol27, No.2, 116-135*
- Rosyadi, I.(2013). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Milik Mahasiswa. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Vol. 17, Nomor 2, 137-147*
- Riani, A. (2005). *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Surakarta: UNS Press
- Rianse, U. (2011). *Kewirausahaan*. Kendari: Penerbit Unhalu Press
- Rimiyati, H., & Munawaroh, M. (2016). Penerapan Nilai-nilai Kewirausahaan Islami dan Keberhasilan Usaha. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Vol. 7, No.2*
- Robbins, S. P. (2003). *Perilaku Organisasi Buku 1*. Penerjemah: Pujatmaka Hadyana.Jakarta: Indeks Kelompok Gramedia.
- Rosenblatt, P, C., Mik, L., Anderson, R., & Johnson, P. (1988). *The Family Business*. San Francisco: Jossey-Bass
- Rusdiana, H.A. (2014). *Kewirausahaan: Teori dan Praktik*. Bandung: Pustaka Setia
- Salkever, A., Wadhwa, V., Holly, K.,& Aggarwal, R. (2010) Anatomy of an Entrepreneur: Family Background and Motivation. *SSRN Electronic Journal, No. 2, Vol. 5*
- Stevanovic, I., Prokic, S., & Rankovic, L. (2007). Student Awareness Towards Social Entrepreneurship. *Journal of Economic, Vol. 8, No. 6, 457-464*
- Singgih, D.G. (1990). *Psikologi untuk Keluarga*. Jakarta: Gunung Mulia.
- Sochib, M. (1998). *PolaAsuh Orang Tua Membantu Anak Disiplin Diri*. Jakarta:Rineka Cipta
- Sufyandi, H. (2006). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

- Sugiyono. (2007). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta
- _____. (2012). *Metapel Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Suhardi, Y. (2011). *Kewirausahaan*. Bogor: Gahlia Indonesia
- _____. (2014). *Kewirausahaan*, Edisi Revisi. Bogor: Gahlia Indonesia
- Sundoro, A., & Alfianti, S. (2014). Entrepreneurial Motivation dan Presepsi terhadap Hambatan Pertumbuhan Usaha Mikro dan Kecil. *Jurnal Agora*, Vol.2, No.1
- Suryana. (2001). *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat
- _____. (2003). *Kewirausahaan: pedoman praktis dan kiat menuju sukses*. Jakarta: Salemba Empat
- Suryati, K., & Sardjiato, A. (2018). Analisis Inovasi Pengembangan UMKM di Salatiga. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 5, No.2, 115-113
- Vroom, V. H. (1964). *Work and Motivation*. New York: John Willey & Son.
- Yin, R.K. (2015). *Studi Kasus Desain dan Metode*. Penerjemah: Mudzakir M. Djauzi Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Yuhendri (2014). Kebutuhan Prestasi dan Minat Berwirausaha. *Jurnal Manajemen*, No.1 Vol.2

LAMPIRAN



LAMPIRAN I: PEDOMAN WAWANCARA

Pertanyaan untuk Narasumber Pertama (Mahasiswa)

- a. Latar Belakang Keluarga
 1. Apa pekerjaan orangtua anda?
 2. Berapa penghasilan orang tua anda?
 3. Bagaimana background orang tua anda?
 4. Siapa orang yang berpengaruh terhadap kehidupan anda?
 5. Bagaimana orang tersebut dapat berpengaruh dalam hidup anda?
- b. Menuju Mahasiswa Berwirausaha
 1. Apa usaha yang anda geluti saat ini?
 2. Mengapa anda memilih menjadi wirausaha?
 3. Dari mana anda mendapatkan modal?
 4. Apakah usaha ini berupa keturunan keluarga?
 5. Bagaimana proses pengembangan usaha anda?
 6. Apakah orangtua mengetahui kegiatan usaha anda?
 7. Bagaimana tanggapan orangtua terhadap usaha anda?
 8. Bagaimana peran keluarga dalam pengambilan keputusan menjadi wirausaha?
 9. Apa saja hambatan, tantangan dan permasalahan yang ada ketika melakukan kegiatan wirausaha sambil kuliah?
- c. Motivasi Mahasiswa Berwirausaha
 1. Apa motivasi anda memilih terjun di dunia wirausaha?
 2. Apa yang membuat anda tertarik menjadi seorang wirausaha?
 3. Apa yang ingin anda capai sebagai wirausaha muda?

4. Bagaimana peran anda dalam pengambilan keputusan menjadi wirausaha?
 5. Menurut anda, apa yang membuat usaha dan kegiatan wirausaha bisa berjalan dengan beriringan?
 6. Menurut anda membuat jaringan persahabatan atau afiliasi itu penting untuk berwirausaha? Alasannya?
 7. Bagaimana mengimplementasikan kebutuhan afiliasi terhadap wirausaha?
 8. Menurut anda, apakah kebutuhan akan kekuasaan dibutuhkan pada mahasiswa berwirausaha? Alasannya?
 9. Bagaimana implementasi kebutuhan kekuasaan terhadap mahasiswa berwirausaha?
 10. Menurut anda, kebutuhan prestasi dibutuhkan oleh mahasiswa berwirausaha? Alasannya?
 11. Bagaimana implementasi kebutuhan prestasi terhadap mahasiswa berwirausaha?
- d. Pengembangan Usaha
1. Bagaimana proses anda dalam mengembangkan usaha? Tolong ceritakan.
 2. Dalam proses pengembangan usaha, apa yang menurut anda paling menarik?
 3. Apa tujuan mengembangkan usaha anda?

4. Apakah anda melakukan pengembangan bisnis dari segi pemasaran?
Bagaimana?
 5. Apakah anda melakukan pengembangan bisnis dari segi proses produksi? Bagaimana?
 6. Apakah anda melakukan pengembangan bisnis dari segi finansial?
Bagaimana?
 7. Apakah anda melakukan pengembangan bisnis dari segi pelayanan?
Bagaimana?
 8. Apakah anda melakukan pengembangan bisnis dari segi jaringan kelompok? Bagaimana?
 9. Apakah anda melakukan pengembangan bisnis dari segi jaringan kerjasama? Bagaimana?
 10. apakah anda melakukan pengembangan bisnis dengan cara selain yang disebutkan diatas? Lantas, bagaimana cara mengembangkannya?
- e. Penerapan Nilai-Nilai Islam
1. Selama ini, Penerapan Nilai-Nilai Islam apa saja yang diterapkan dalam usaha anda?
 2. Bagaimana Penerapan Nilai-Nilai Islam pada akad jual beli?
 3. Bagaimana Penerapan Nilai-Nilai Islam pada promosi produk anda?
 4. Bagaimana Penerapan Nilai-Nilai Islam pada Pengembangan Usaha anda?
 5. Bagaimana Penerapan Nilai-Nilai Islam pada diri sendiri?
 6. Apa alasan anda melakukan Penerapan Nilai-Nilai Islam?

f. Prestasi Akademik dan Hambatan

1. Bagaimana perolehan prestasi akademik anda?
2. Selama ini, apa masalah atau hambatan yang muncul dalam usaha anda?
Apa penyebabnya?
3. Selama ini, apa masalah atau hambatan yang muncul dalam kuliah anda?
Apa penyebabnya?
4. Selama ini, apa masalah atau hambatan yang muncul dari orang tua terhadap kegiatan kuliah sambil wirausaha? Apa penyebabnya?
5. Selama ini, apa masalah atau hambatan yang muncul dari lingkungan anda? Apa penyebabnya?
6. Bagaimana anda mengatur waktu antara kuliah dan berwirausaha?
7. Apakah anda kesulitan mengatur waktu? Jelaskan.
8. Bagaimana cara anda mengatur waktu kuliah?
9. Apakah terdapat kesulitan dalam mengatur waktu kuliah? Apa alasannya?
10. Bagaimana cara anda mengatur waktu berwirausaha?
11. Apakah terdapat kesulitan dalam mengatur waktu berwirausaha? Apa alasannya?
12. Apakah terdapat rasa khawatir dalam melakukan kegiatan wirausaha?
Mengapa? Bagaimana cara mengatasinya?
13. Apakah anda malu dalam melakukan kegiatan wirausaha? Mengapa?
Bagaimana cara mengatasinya?
14. Bagaimana cara anda menghadapi tantangan berwirausaha?

Wawancara Narasumber Pendukung (Orang tua Mahasiswa)

1. Bagaimana tanggapan bapak/ibu tentang kegiatan wirausaha?
2. Bagaimana tanggapan bapak/ibu mengenai putra/putrinya terjun ke dunia wirausaha?
3. Apakah bapak/ibu memiliki peran dalam pengambilan keputusan putra/putrinya memilih terjun ke dunia wirausaha? Bagaimana prosesnya?
4. Apa pekerjaan yang diinginkan oleh sang anak?
5. Kenapa sang anak terjun ke dunia wirausaha?
6. Bagaimana karakter sang anak?
7. Apakah bapak/ibu mengetahui masalah yang dihadapi ketika sang anak memilih kuliah sambil wirausaha?
8. Apa cita cita bapak/ibu terhadap sang anak?
9. Pekerjaan apa yang bapak/ibu inginkan untuk sang anak?
10. apa harapan bapak/ibu terhadap usaha sang anak?
11. Apa harapan bapak/ibu terhadap kuliah sang anak?

Wawancara Narasumber Pendukung (Teman Mahasiswa)

1. Apa yang anda ketahui tentang teman anda?
2. Apakah anda mengetahui usaha yang dilakukan teman anda?
3. Jenis usaha apa yang teman anda jalani sekarang?
4. Bagaimana teman anda dalam kegiatan berwirausaha?

5. Bagaimana tanggapan anda mengenai teman anda yang melakukan kegiatan kuliah sambil berwirausaha?
6. Apakah anda mengetahui motivasi teman anda yang terjun ke dunia wirausaha?
7. Apakah anda mengetahui cita cita teman anda setelah terjun ke dunia wirausaha?
8. Apakah anda mengetahui pekerjaan yang diharapkan teman anda?
9. Apa dan siapa yang mempengaruhi teman anda terjun ke dunia wirausaha?
10. Apakah usaha teman anda mengalami pengembangan selama ini?
11. Sepengetahuan anda, penerapan nilai-nilai Islam apa saja yang diterapkan teman anda dalam berwirausaha?
12. Sepengetahuan anda, masalah apa yang selama ini muncul ketika teman anda melakukan kegiatan kuliah sambil berwirausaha?
13. Apa harapan anda terhadap teman anda yang kuliah sambil berwirausaha?

Wawancara Narasumber Pendukung (Karyawan Mahasiswa)

1. Apa yang anda ketahui tentang atasan anda?
2. Bagaimana atasan anda dalam melakukan kegiatan berwirausaha?
3. Bagaimana tanggapan anda mengenai atasan anda yang melakukan kegiatan kuliah sambil berwirausaha?
4. Apakah anda mengetahui motivasi atasan anda yang terjun ke dunia wirausaha?

5. Apa dan siapa yang mempengaruhi atasan anda terjun ke dunia wirausaha?
6. Apakah usaha atasan anda mengalami pengembangan selama ini?
7. Sepengetahuan anda, penerapan nilai-nilai Islam apa saja yang diterapkan atasan anda dalam berwirausaha?
8. Sepengetahuan anda, masalah apa yang selama ini muncul ketika atasan anda melakukan kegiatan kuliah sambil berwirausaha?

Wawancara Narasumber Pendukung (*Supplier*, Konsumen dan Tetangga Mahasiswa)

1. Apa yang anda ketahui tentang Ayuvia/Sheila?
2. Apakah anda mengetahui motivasi Ayuvia/Sheila yang terjun ke dunia wirausaha?
3. Apa dan siapa yang mempengaruhi Ayuvia/Sheila terjun ke dunia wirausaha?
4. Apakah usaha Ayuvia/Sheila mengalami pengembangan selama ini?
5. Sepengetahuan anda, penerapan nilai-nilai Islam apa saja yang diterapkan Ayuvia/Sheila dalam berwirausaha?
6. Sepengetahuan anda, masalah apa yang selama ini muncul ketika Ayuvia/Sheila melakukan kegiatan kuliah sambil berwirausaha?

LAMPIRAN II: TRANSKRIP WAWANCARA

Narasumber Utama 1

Nama : Ayu Via Febriani

Pekerjaan : Mahasiswa Universitas Islam Indonesia

Tanggal : 26 Juni 2019

Jam : 20.30 WIB

Lokasi : Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta

- Penulis : Jadi *gini lo* Vi aku kan aku lagi melakukan penelitian tentang skripsiku tentang pengusaha muda dan tidak dilakukan oleh sembarang orang jadi aku cocokin dulu kamu itu sesuai apa *nggak*. Kamu mahasiswa UII kan?
- Narasumber : Iya
- Penulis : Kamu sudah memulai usaha ini berapa tahun?
- Narasumber : *Eee* sekitar dua tahun
- Penulis : Terus usaha apa *sih* yang dimulai ketika masih duduk di bangku kuliah?
- Narasumber : Usaha aku yang jalan dulu sampai sekarang itu bidang *coting linehijab* muslim
- Penulis : Kita mulai ya dari background keluarga dulu, pekerjaan orang tua kamu apa *sih*?
- Narasumber : Orang tua aku itu *basicnya* bukan pengusaha jadi orang tua aku papa aku khususnya pegawai di holcim *cuma* sekarang sudah di jual itu apa pokoknya, swastalah intinya *gitu*
- Penulis : Terus kalau background orang tua sendiri gimana dari pengusaha orang tua kamu atau pegawai-pegawai?
- Narasumber : Kalau keluarganya ku *sih* yang khususnya papaku pegawai cuman memang dari keluargaku yang kayak *embah* aku dan lain-lain itu memang dulunya jualan
- Penulis : Oke kalau orang yang berpengaruh di keluarga?
- Narasumber : Semua keluarga, *papa mamabude pakde*
- Penulis : Itu berpengaruhnya gimana itu?
- Narasumber : Kalau dari orang tuaku dulu ya itu papaku *bener-bener* sangat mendukung usaha aku jadi awalnya memang pas awal-awal itu sebelum bisnis hijab itukan
- Penulis : Jadi berpengaruhnya itu karena dia mendukung?
- Narasumber : Berpengaruh untuk diriku karena *support*
- Penulis : Terus *kok* bisa *sih* orang tuamu keluargamu berpengaruh dalam keluargamu?
- Narasumber : Karena pastinya ya kalau orang tua orang yang mendoakan kita itu lalu *support* orang tua juga berpengaruh karena kalau misalnya *trouble* pasti ya cerita kepada orang tua dan kasih

solusi memang mereka *nggak* langsung terjun tapi mungkin dari doa dari motivasi semangat misalnya kan kalau lagi ada *downnya* itu alasanmu supaya maju dari hal apapun

- Penulis : Oke terus kita masuk ke babak selanjutnya jadi usaha apa *sih* yang kamu geluti sekarang?
- Narasumber : Itu loh vi *dicloting line* muslimah way
- Penulis : Terus alasan kamu terjun ke wirausaha itu apa? Alasannya?
- Narasumber : Alasannya karena memang awalnya dari hobi, hobiku di *fashion* itu kalau aku seriusin dan tertarik di dunia wirausaha. Itu alasannya.
- Penulis : Terus kalau usaha ini kamu sendiri itu berupa keturunan keluarga atau *nggak*?
- Narasumber : *Nggak*, ini usahaku sendiri
- Penulis : *Nggak*, sendiriya mandiri, terus cara kamu mengembangkan usahanya misalnya kamu itu dari sendiri jahit sendiri terus sekarang itu sudah bisa di *order* ke pelosok penjuru Indonesia itu bagaimana?
- Narasumber : Ini sebelum apa kalau salafiah *hijab* itu kan udah dua tahun tapi sebelumnya saya juga sudah bisnis awal mulanya dari SMA itu dari bisnis *online* awal mulanya itu memang sebelum terbentuk salafiah *hijab* itu saya ambil baju-baju itu dari orang lain dulu terus mulai proses
- Penulis : *Reseller* ya?
- Narasumber : Ya mulai nyoba-nyoba produk *sih* itu pada saat awal-awal kuliah. Lalu setelah setelah awal kuliah itu satu tahun semester 1 semester 2 baru mulai terjun produksi hijab, gamis, himar dan dibentuk brandeng salavi
- Penulis : Oke, tapi sekarang sudah sendiri ya sudah *nggak* kerjasama orang lain dan *reseller* lagi?
- Narasumber : Ya, ya mungkin juga ada bentuk jadi ngembangin juga dari aku sendiri dari packing pemasaran, sekarang sudah ada timnya
- Penulis : Terus-terus gimana?
- Narasumber : Pengembangannya bisa biar berinovasi ke depan itu *gimana* agar tidak tertinggal
- Penulis : Selalu berinovasi selalu belajar?
- Narasumber : Selalu belajar *everything*
- Penulis : Sejak kapan kamu mulai berwirausaha?
- Narasumber : Jadi karena kan memang aku sendiri terjun ke wirausaha memang dari SMA jadi pas kuliah memang sudah punya usaha sebenarnya cuman belum di *breifing* belum mengerti karena masih belajar jadi justru aku ikut organisasi sesuai *fashion* aku
- Penulis : Biar tersalurkan ya?

- Narasumber : Bukan, dari organisasi langsung jadi wirausaha *nggak*, karena aku kepengen wirausaha aku ikut organisasi yang memang itu bisa dapat relasi terutama yang dibidang wirausaha
- Penulis : Dulu apa sih organisasinya?
- Narasumber : EC *Club*
- Penulis : Tapi itu *bener-bener* bisa menaungi itu *nggak* kesukaanmu, hobi kamu buat wirausaha?
- Narasumber : Iya, karena dapat relasi banyak orang-orang yang sama intinya punya *pegen* yang sama
- Penulis : Maksudnya gimana cara relasinya?
- Narasumber : Ada ketemu kan udah alumni *gitu* dia punya usaha kuliner sedang kan orang bisa *sharing* gimana caranya, dia juga nanya ke aku *gimana* aku kan di *fashion* naungannya. Dia tanya sama aku ya saling *sharing* gitu beda bidang kan beda cara pemasarannya
- Penulis : Terus tanggapan orang tua kamu *gimana* setuju apa *nggak* wirausaha?
- Narasumber : Iya, orang tua dari awal setuju
- Penulis : Sangat ya? kalau setuju itu kan berarti dapat dukungan, terus dukungannya itu berupa apa itu *action* atau apa?
- Narasumber : Itu pasti setiap orang tua pasti kasih *action* ya, tetapi ini lebih kepada tindakan. Jadi pernah sampai cuti kerjanya demi nemenin aku untuk *survey* kain *survey* ke produksi *gitu-gitu* jadi sampai segitunya
- Penulis : Oh berarti *action* ya?
- Narasumber : Ya kaya *action* juga
- Penulis : Kalau misalnya lagi *down* biasanya orang tua, terus ada *nggaksih* peran orang tua dalam mengambil keputusan sebagai pengusaha?
- Narasumber : Ada, *semisal* kan orang tua juga membantu *survey* produksi mereka kasih *advice* kira-kira karena udah ketemu sama orang produksinya *gimana* kan papaku juga nanya *gini-gini-gini*. Bagi aku ini baik tapi kalau orang tua kan pasti punya pengalaman hidup yang lebih dulu dari pada kita jadi itu kadang-kadang dikasih
- Penulis : Petuah?
- Narasumber : Ya petuah *bilangnya* mungkin dicoba dulu disini produksinya coba dijalani dulu habis itu nanti kalau *semisal* kurang cocok harus ada kontraknya harus di itu pasti kasih
- Penulis : Terus kalau dari peran teman lingkungan, organisasi kuliah ada *nggak* sih membuat kamu memutuskan menjadi wirausaha?
- Narasumber : *Nggak, nggak* ada dari teman
- Penulis : *Nggak*, memang udah dari dulu ya?
- Narasumber : Dari dulu memang kalau menurut aku wirausaha adalah spesial karena kita itu harus mencari lingkungan yang tepat

- supaya kita itu bisa berada di tengah orang-orang yang berhasil dan satu dengan yang lain harus saling mendukung. Jadi intinya aku berteman kepada siapapun di kuliah kan pasti tidak bisa memilih-milih teman, tapi untuk menjadi teman dekat sebenarnya harus ada tujuan yang sama supaya kalau kumpul itu bisa membahas produktif.
- Penulis : Berarti *nggak* ada ya memang dari diri sendiri. Terus ada *nggak* tantangan masalah rintangan selama menjadi, mempunyai kesibukan sebagai pengusaha mahasiswa, kalau ada tu *gimana*?
- Narasumber : Banyak *banget* contoh salah satunya absennya *jebol*
- Penulis : Absennya *jebol*, terus?
- Narasumber : Jadi *nggak* bisa masuk kuliah itu karena memang kan ini kita bisnis itu kan tanggung jawab kita ke *customer* jadi memang kalau kuliah itu tanggung jawab aku untuk diriku sendiri dan orang tua nah tinggal kita mau egois apa *nggak*, untuk diriku atau tanggung jawab orang lain atau *customer* nah kadang-kadang untuk orang lain dulu makanya itu kenapa kadang harus disuruh kuliah atau ngurus bisnis yang tidak bisa ditunda lagi aku kadang-kadang milih bisnis karena aku lebih mengutamakan tanggung jawabku kepada orang lain daripada tanggung jawab untuk diri sendiri.
- Penulis : lebih apa condong ke bisnis kamu ya intinya itu *gitu*?
- Narasumber : Ya, kita memang punya tanggung jawab dan *ndak* bisa di kesampingkan harus aku yang ngurus, *emang* mau *nggak* mau terpaksa harus rela.
- Penulis : Bisnisnya fine-fine aja?
- Narasumber : Karena tanggung jawab amanah orang, memegang amanah harus di utamakan
- Penulis : Terus kita masuk ke sesi berikutnya ya kalau dari kamu sendiri ni motivasinya apa *sih* terjun di dunia usaha?
- Narasumber : Motivasinya *fashion in fashion* jadi di bidang *fashion* motivasinya karena satu kan *fashion* yang kedua setelah jualan itu ternyata usaha ada kelas-kelasnya hasil belajar ada *level* satu *level* dua *level* lima yang udah tahapnya investor nah seperti itu terus ternyata menarik juga jadi motivasiku ya setelah aku belajar motivasi ku ke dunia bukan untuk memperkaya diri tapi bagaimana caranya kita itu bisa bermanfaat bagi orang lain nanti kita bisa membuka lapangan pekerjaan orang-orang kita membuka pekerjaan setidaknya misalnya kita membuka lapangan pekerjaan kita udah tidak tergantung kepada lapangan pekerjaan. Nah dari situ ada manfaatnya yang bisa diambil dari bisnis ini. Jadi tujuan motivasiku ya itu dari awalnya cuman *fashion* aja dapat uang *nggak* minta orang tua, anak muda jaman sekarang terus diajarin dari bisnis ini banyak manfaatnya untuk orang lain

- dari relasi dari mungkin membuka lapangan kerja dan kalau *semisal* banyak sponsor juga kebetulan itu bisa di situ juga membantu di situ juga.
- Penulis : Berarti karena hobi, terus saling tolong menolong kita membutuhkan dia, dia membutuhkan kita saling bermanfaat terus yang bikin kamu terdorong *banget* buat jadi pengusaha itu apa?
- Narasumber : Karena tidak harus masuk kerja dari jam 7 sampai 5 pakai seragam dan diatur-aturlah itu *sih*, bebas dan juga karena aku seorang wanita. Jadi *ndak* dijam-jamin kerjanya, bisa *ngurus* keluarga.
- Penulis : nah terus apa yang kamu capai kepingin jadi wirausaha muda?
- Narasumber : Kepingin jadi wanita berkarir juga
- Penulis : Maksudnya?
- Narasumber : Dalam artian kalau urusan seperti ini kalau kita ikut kerja di kantor ini masalah sudut pandangnya aku ya itu semakin tinggi tarifnya kita semakin sibuk, hanya ibarat kita pegawai biasa terus kita diangkat diangkat sampai manajer sibuk tapi kalau misalnya. Tapi kalau kita lihat dari kacamata pengusaha dari awal kita kerja sendiri pengalaman itu sampai sekarang tahun-tahun semakin tinggi maksudnya semakin tinggi pohonnya ternyata terus kita semakin *nggak* sibuk dalam artian kita udah *nekeningitu lo* jadi kenapa aku *kepingin* agar jadi wirausaha jadi karena melihat apa namanya pohon itu di dunia usaha semakin usahanya kita berkembang justru kita semakin bisa *dihandle* oleh tim oleh karena itu kita punya banyak waktu luang *la* itu, waktu luang itu aku gunakan untuk belajar agama seperti itu jadi makanya kenapa aku bilang wanita berkarir itu aku lebih khusus masalah di *akherat*
- Penulis : Dapat akherat dapat dunia *gitu*?
- Narasumber : Ya intinya seperti itu lah
- Penulis : Terus *nek* kamu ni, Apa yang membuat kegiatan usaha dan kuliah bisa berjalan beriringan?
- Narasumber : Amanah orang tua kan aku tadi udah bilang amanah orang lain yang ibaratnya *customer* ada juga, amanah untuk diriku sendiri dan orang tua. Maksudnya tanggung jawab kuliah adalah tanggung jawab orang tua karena orang tua kan kepingin anaknya wisuda tapi dari memang orang tuaku *udah* mendukung. Jadi *semisal* aku *ndak* berangkat kuliah karena *gara-gara ngurusi*, bisnis orang tuaku bisa maklumi *kayak gitumakanya* kenapa itu aku harus memilih amanah-amanah untuk orang lain dulu baru amanah ke orang tua *makanya* itu bisa berjalan beriringan karena suatu amanah untuk memberikan amanah ke orang tua dan ke *customer*

- Penulis : Oke terus kamu ini kan jadi pengusaha terus motivasi kamu ada *ngak sih* aku *pengen* jadi pengusaha karena aku *pengen* banyak temen misal dari *customer* yang bisa jadi temen atau relasi jadi temen?
- Narasumber : Justru malah kalau usaha itu *malah ndak* punya *temen* karena di kuliah itu kan memang *diajakin main gitu* kan *nggak* bisa karena memang sibuk jadi *nggak* punya banyak *temen* kecuali *temen-temen* yang di lingkungan bisnis itu memang banyak.
- Penulis : Oke terus kamu ada *nggak sih* keinginan motivasi kekuasaan jadi kayak memerintah *gitu* dalam melakukan wirausaha kayak aku *ndak* mau *disuruh-suruh* aku *pengen* perintah aja itu.
- Narasumber : Itu *sih* belum kepikiran karena kita awal mulanya kan dari level 1 artinya kita *ngerjain* apa pun semua sendirian jadi itu mungkin kalau pada tahap itu *ndak bakal* kepikiran aku punya tim menyuruh-nyuruh orang. Aku dulu ya kalau aku pribadi tidak kepikiran *emang* berdasarkan level memang diusaha ini memang harus *nyuruh* orang harus apa membuat tim dari situ jadi dari awalnya *nggak* kepikiran.
- Penulis : Oh berarti kayak aku udah nglakuin usaha ini aku membutuhkan tim jadi otomatis memerintah?
- Narasumber : Dan memang otomatis namanya usaha pasti kita harus punya tim jelas yang dimana kita harus menyuruh orang itu melakukan *jobnya sih* apa
- Penulis : Terus *emm* kamu *nglakui* usaha ini ada *ndak* motivasinya untuk meningkatkan potensi diri atas usaha kamu ini?
- Narasumber : Maksudnya *vik*?
- Penulis : Kamu ada sesuatu yang ingin dicapai dari usahamu ini gak?
- Narasumber : *Insya Allah* ada
- Penulis : Kalau ada itu *gimana*?
- Narasumber : Penghargaan produknya nah kayak *gitu* bukan di penghargaannya aku tapi di produknya mungkin produk yang paling *the best* atau mungkin diusahanya maksudnya bisa jadi di *brand* yang *overir* atau kayak gitu
- Penulis : Kenapa *sih* kok lebih ke *branding* produknya dari pada *personal brandingnya*?
- Narasumber : Karena itu kenyamanannya, *brending oh* itu bisnisnya punya siapa gitu, ternyata *ownernya* ini ternyata menurutku kurang nyaman karena itu mungkin karena aku itu orangnya lebih suka *ekstrovert* tapi condong ke *introvet* tapi aku lebih nyaman kalau misal hanya produk saya yang dikenal sama orang-orang kalau untuk yang punya siapa *sih* aku lebih *silent* aja
- Penulis : Terus maksudnya ada penghargaan di produk kamu itu *gimana*?

- Narasumber : Jadi untuk kesitu aku harus mungkin bisa juga *nggakngerti* keinginan cuman memang pada saat ini, aku masih belum siap untuk ikut seperti itu jadi masih belajar.
- Penulis : Itu berupa apa *sih* penghargaan produk itu berupa apa?
- Narasumber : Kalau yang aku lihat dari pengusaha yang udah seperti *chip*, nah itu kan dapat kayak lomba bisnis terkreatif ya nanti dapat uang usaha
- Penulis : Jadi *gimana* kamu ngembangin usahamu ini *critake jalngembangin* usahanya! Dari awal sampai sekarang
- Narasumber : Oh dari awal salafi hijab aku lihat dulu modalku berapa jadi akutu buat karena sebenarnya itu dibalik terbentuknya salafi itu karena ada keperibadianku yang dulu kamu kan tahu aku dulu pakai hijab yang pendek-pendek, terus jadi yang *hijabsyar'igitukan* jadi yang mana kan ada peralihan di situ peralihannya aku harus belajar lebih dalam tentang pakai hijab pakai gamis *gitu-gitu* kan. Jadi belajar dari situ setelah belajar agama juga terus belajar juga tentang baju-bajunya *syar'i* yang belum ngerti tapi belajar, *oh* ternyata itu ada model baru suka kaya *gini-gini* jadi buat bajunya karena aku *ngak* punya baju sama sekali gamis itu masih pinjam mamaku, *makanya* aku coba-coba bikin baju cari modal bikin baju kepenjahit dan kepingin dijual, akhirnya karena dijual aku kontaklah ke teman aku memang dia itu *face* nya bagus jadi model ya udah aku kontak ke dianya aku punya foto produk terus teman aku juga yang foto undang juga akhirnya foto dan produknya terus aku jual itu *free order* dalam artian aku harus *stock* produknya jadi kalau mau pesan dia kasih uang ke aku terus dalam jangka waktu 3 minggu aku proses barangnya aku kirim udah sistimnya kayak gitu jadi tidak perlu modal terus ternyata banyak banget awal mula tembus sekitar 350 an sekali po dalam pertama kali buka. Dan terus setelah itu kan maksudnya aku juga butuh bajunya karena aku baru belajar *bersyar'i* juga nah aku butuh bajunya jadi aku semangat mencarinya *oh* model ini model ini. Coba tak buat lagi model baru itu sistemnya sampai sekarang *udah ngerti* apa yang pasti ciri khas salafi itu kan lebih *cute* bukan yang elegan tapi lebih ke *cuterumbainya* warnanya cerah dan *market-marketnya* pun juga anak-anak remaja sama kuliah. Nah dari situ aku sudah paham sudah punya data kira-kira kalau semisal *marketnya* disitu itu *size* apa yang biasa *diorder* dan juga warna apa yang mereka sukai warna pastel dan apapun. Jadi ketika membuat produk baru aku *tu* tidak tahu produk apa yang nantinya disukai sesuai dengan cirinya salafiah kayak *gitu* terus ya udah dikembangin bentuk tim, kita masuk pengembangan usaha, tim dan juga dan lain-lain. Sampai ini terus-terus belajar masih banyak yang di benahi sebenarnya *sih*.

- Penulis : Terus *eh* itu sekarang sudah jadi punya toko?
- Narasumber : Baru itu aja, *coming soon*
- Penulis : Terus barang-barangnya ditaruh dimana itu? Gudang?
- Narasumber : Ya di gudang *aja*
- Penulis : Terus kalau *pas* proses pengembangan usaha *sing* paling menarik menurutmu itu yang mana, bagian mana proses pengembangan usaha?
- Narasumber : Dibagian produksi.
- Penulis : Dibagian produksi *gimana tu?*
- Narasumber : Karena itu kerjasama ya sama orang selanjutnya punya vendor penanggung jawab dalam produksi la itu pas mau dikembangkan itu kita melihat orang-orang yang membuat hijab tapi itu aku juga belajar bagaimana caranya buat baju kalau aku kan cuman apalagi sebelum jualan oh beli baju di *mall* jeleklah jelek padahal kita *ndak* tahu nih bisa membuat baju kayak gini seperti ini mana prosesnya kita cuma datang ke *mall* bilang *nggak* ada yang bagus, jelek gampang *banget gitu* disitu jadi tahu pas produksi itu orang-orangnya pasang kancing gimana terus dan lain-lain ternyata itu membuat baju itu tidak segampang itu.
- Penulis : Berarti ilmu baru gitu?
- Narasumber : Iya aku terkesan susah *buat* baju seperti ini susah ada prosesnya dan lain-lain. Terus pas kita *ndak* tahu apapun langsung *oh* itu jelek padahal prosesnya itu lama. Jadi ngembangin usaha itu karena kita belajar suatu hal yang mungkin orang lain tidak tahu, ya semua juga sama cuman ini paling menarik.
- Penulis : Terus kalau tujuan kamu mengembangkan usaha itu *ben piye?* *Ben* usahamu itu *gimana?*
- Narasumber : *Biar* berkembang, *biar* banyak bermanfaat bagi orang lain, *gimana* sekarang kalau mungkin nanti aku sudah punya tim yang ada 4 orang, kalau berkembang pastinya nanti *bakal* banyak kan yang direkrut jadi ya itu punya tim yang sudah seperti saudara itu menyenangkan bagi aku, terus apa tadi pertanyaannya?
- Penulis : Tujuan mengembangkan usaha
- Narasumber : *Oh* tujuannya itu bermanfaat bagi orang lagi terus tujuannya itu supaya aku itu bisa menjadi orang yang di atas dari pada orang yang dibawah.
- Penulis : Jadi biar usaha itu lebih besar terus jadi pemasukan lebih banyak, tangan di atas. Terus kamu ada *nggak* ngembangin dari segi pemasaran kalau ada *gimana?*
- Narasumber : Awal mulanya *pas* satu tahun pertama itu aku belum pakai jasa *endors*, kita *ngasih* barang gratis ke artis ada *fee* nya juga *sih* tergantung pas dia cari produk kita, aku *nggakkayak gitucumanndak* bawa-bawa artis tapi setelah seiring

- berjalannya waktu aku ngumpulin modal buat promosi nah berasal dari situ aku ngumpulin jasa *endors*. Jadi ada beberapa selebgram atau artis yang udah aku *endors*, eh dari uang yang aku kumpulin itu.
- Penulis : Terus promosinya itu dari mana, kemana aja?
 Narasumber : Media sosial *cuman* di *istagram*.
 Penulis : Kalau selain media sosial ada ?
 Narasumber : *Nggak*. *Cuman istagram* aja.
 Penulis : kamu ngembangin bisnis produksinya juga ada *nggak*?
 Narasumber : *Eeepaling* ke produksi, itu aku ada vendornya, vendornyakan penanggung jawab, jadi vendornya yang ngembangin dalam arti kapasitas produksi salaviah hijab katakanlah lima ratus *gitu* tapi, banyak permintaan yang masuk jadi seribu perbulan jadi yang ngembangin ya vendor itu *gimana* caranya tipe produksi yang tadinya 500 produk untuk bisa ke 1000 itu dia yang cari SDM
- Penulis : Jadi kamu tidak itu turun tangan *gitu* ya?
 Narasumber : Tidak *babarblas* *gak* ya terus kamu ngembangin bisnis dari segi finansial? misal bulan ini ini kamu terlalu boros terus besok jangan boros-boros aku masukin ke modal *aja*
- Penulis : Itu maksudnya ke ranah pribadi atau bagaimana?
 Narasumber : *Eee* ya boros dalam mungkin bisnis atau produktif kamu mungkin sekarang lebih konsumtif, Soalnya kalau sekarang ini kan untuk perputaran bisnis sudah dipisah
- Penulis : Itu dari dulu atau mulai dari kapan?
 Nara sumber : Yaitu apa ya, maksudnya dari yang tadinya *ndak kayak gitu* aku belajar harus dipisah.
- Penulis : Itu mulai kapan?
 Nara sumber : Itu mulai Desember tahun lalu
 Penulis : Terus kamu ada ngembangin bisnis dari segi pelayanan *nggak*?
 Nara sumber : Pastinya
 Penulis : *Gimana* yang dulunya *gimana* sekarang *gimana* besok mau *gimana*?
 Narasumber : Kalau semisal dulu itu tidak ada sistem COD ibaratnya kalau *misal* iya sama-sama Jogja harus dikirim lewat ekspedisi lah terus kalau sekarang itu bisa datang terus itu sekarang sudah ada *shope* itu banyak banget *customer* yang minta *shope-shope* itu kan tapi sekarang aku sanggupin karena habis *ongkir* kan lumayan. Terus kalau untuk nantinya *Insy Allah* paling tidak buka butik itu sistemnya *free order* kan *nggak* semua orang mau, kadang-kadang ada orang yang butuh cepet nah aku bisa nyediain itu di butik kemungkinan *kayak gitu*.
- Penulis : Oke terus kamu ngembangin bisnis dari segi jaringan kelompok *nggak*? maksudnya *misal* kamu sama beberapa orang sama-sama jualan barang yang sama *gitu*?

- Narasumber : *Nggak ada*
- Penulis : Nggak ada, sendiri ya? terus apakah kamu melakukan pengembangan bisnis dari segi jaringan kerjasama *misale* ada suatu instansi univ atau BUMN *sing pesen* ke kamu?
- Narasumber : *Nggak ada*
- Penulis : Terus kamu ada *nggak* melakukan pengembangan bisnis dengan cara selain disebutkan di atas?
- Narasumber : Maksudnya apa-apa yang aku sebutin?
- Penulis : *Eh sorry-sorry* kamu ada *nggak* sih kayak pemecahan masalah *misal* apa sekarang itu lagi *booming* model A lah kamu belum punya ini, kamu kerjasama sama orang lain *gitu* ada *nggak*?
- Narasumber : Sebenarnya ada aku kolaborasi sama *temen*, sebelum kita munculin produk baru kita harus *research* ciri-ciri khasnya sudah tahu, ciri-ciri salavi itu yang suka warna pastel, terang sama *cute*, tapi untuk pengaplikasian pada produk kita itu butuh *research* dulu kira-kira gimana biar tidak terlalu *lebay* produk tetapi tetap kelihatan *cute* tapi *simple* *gitu loh* coba *researh* kerjasama dengan *designer*
- Penulis : Kamu berarti desian dan dia juga desain atau kalian itu kolaborasi bareng?
- Narasumber : Dimasukkan *gitu*, gimana kalau *gini-gini* ya diskusi
- Penulis : Oke, terus selama ini ada *nggak* sih masalah atau hambatan yang muncul dalam usaha
- Narasumber : Banyak.
- Penulis : Salah satunya penyebabnya?
- Narasumber : Awal mulanya pas usaha itu susah hambatannya di kain, karena waktu itu masih *ngecer*, kalau semisal di penjual kain hanya menyetok kain 2 *roll* itu dulu padahal waktu itu aku butuhnya cuman 10 meter lah atau kalau tidak 50 meter cuman 1 *roll*. Nah pada saat aku butuh banyak itu dia tidak nyediain jadi habis itu kainnya cari kemana-mana susah, belinya dimana, tapi sekarang ini *alhamdulillah* untuk *suplay* kain sudah ada *supliergitu* pas ada itu dimudahin tapi kalau pas susah *suplier* kain terus hambatan lagi diproduksi yang tadi kadang itu waktunya telat, kadang-kadang *customer* ada yang marah-marah karena telat soalnya ada yang *keep* 2 minggu tapi produksinya telat *gitu* kan padahal sudah kasih *start* juga, misalnya produksi harus selesai 2 minggu padahal aku bilang *customer* 3 minggu tahu-tahu produksinya itu sampai waktu 3 minggu belum selesai akhirnya *ndak* sesuai *estimasi* yang jelas *customer* *komplain* lah kalau sudah lama kan *customer* marah, ya udah akhirnya harus dikembalikan uangnya itu suka dukanya
- Penulis : *Refund* ya?
- Narasumber : Ya di *refund*

- Penulis : Terus habis itu selama ini apa masalah atau hambatan yang muncul dalam kuliah kamu?
- Narasumber : *Eeee* masalahnya, kadang itu manajemen waktunya yang aku belum ketemu sampai *jebol* gitu kan absennya
- Penulis : *Biar balance?*
- Narasumber : Iya jadi tidak fokus kalau boleh jujur ya nilaiku tu A semua aku yakin tapi kadang dapat C jadi terima kasih sudah lulus nyatanya gitu.
- Penulis : Tugas juga berantakan?
- Narasumber : Sebenarnya tugas itu kalau kita niat itu sebenarnya pasti mudah *gampang* tapi yang menjadi masalah itu fokusku terbagi makanya jadi seadanya, kenapa aku lebih memilih bisnis daripada kuliah karena itu amanah kepada orang lain
- Penulis : Terus *emh* selama ini apa masalah atau hambatan yang muncul dari orang tua terhadap kegiatan kuliah sambil wirausaha?
- Narasumber : Karena memang orang tua mendukung
- Penulis : Dan maklumi?
- Narasumber : Iya jadi intinya kalau aku dapat nilai jelek ya *nggak* kenapa-napa
- Penulis : Oke terus selama ini ada *nggak sih* masalah atau hambatan yang mulai dari lingkungan, temen?
- Narasumber : *Nggak* ada. karena aku tidak terlalu dekat dengan teman aku. Jadi yang *ndak* ada masalah.
- Penulis : Oke terus, bagaimana anda mengatur waktu antara kuliah dan wirausaha?
- Narasumber : Ya itu yang masih agak susah tapi tetep intinya kalau sekarang sudah ada tim kan jadi aku lebih bisa diprioritaskan ke kuliah dulu sekarang, tapi kalau *urgent banget* aku *nggak* bisa dilakukan sama tim maka aku harus
- Penulis : Perbandingannya itu berapa-berapa?
- Narasumber : Ini 50 persen 60 persen
- Penulis : Terus apa kesulitan mengatur waktu?
- Narasumber : Sulit
- Penulis : Sulit ya?
- Narasumber : Ya, sulit mengatur waktu karena gini ibarat kita kerjanya pakai otak *gitu loh* kerja otak itu lebih melelahkan kadang-kadang itu capek kalau sudah mengurus kuliah kadang ketiduran nah itu yang ibarat perbandingan antara bisnis kuliah dan kemampuan fisik *gitu*
- Penulis : Kalau ngatur nya waktu itu gimana, kalau ngatur waktu itu berarti kalau misalnya usahanya *nggak urgen-urgent* banyak ya berarti kuliah kalau misalnya
- Narasumber : Ngatur waktunya *eee..* misal sudah bisa *dihandle* tim maka aku pasti lebih priotitas kuliah.

- Penulis : Terus, apakah terdapat kesulitan dalam waktu kuliah jelas ya udah, terus cara mengatur waktu berwirausaha?
- Narasumber : Itu aku sudah bisa didelegasikan udah bisa terbantu lah
- Penulis : Kan ada kerja tim jadi kamu efektif melakukan itu ya, kebutuhan pribadi
- Narasumber : Ya tugas yang lain
- Penulis : Terus *eee* kesulitan *nggak sih* mengatur waktu berwirausaha?
- Narasumber : Iya sulit kalau *nggak* sulit misalnya kuliah sambil gimana iya sulit itu karena kita *nggak* bisa dua-duanya pasti harus salah satu yang agak di prioritaskan kalau misalnya bisnisnya mau yang bagus ya kuliahnya harus direlakan misal kuliahnya mau yang bagus ya bisnisnya yang biasa-biasanya saja tapi ini makanya itu dua-duanya ndak ada yang terlalu *boombanget* kalau ibarat salaviah pun berkembang tapi mungkin *ndak* akan secepat kalau aku *ndak* kuliah
- Penulis : Terus terdapat rasa khawatir ndak sih waktu melakukan wirausaha?
- Narasumber : *Nggak* ada khawatir
- Penulis : Khawatir misal kuliahnya apa lama atau nilainya jelek?
- Narasumber : *Nggak*ada khawatir, karena menurut aku kita positif aja. Ibarat selama kita punya waktu itu *ndak* dibuang untuk waktu yang sia-sia dalam arti *hura-hura* itu menurut aku *nggak* khawatir, walaupun kuliahku memang agak lama karena konsekuensi, kecuali kalau aku kuliahnya lama tanpa aku melakukan sesuatu di balik itu la itu yang membuat aku khawatir. Masa depan aku mau jadi apa?
- Penulis : Kalau pesaing juga khawatir ngak?
- Narasumber : *Nggak*, karena rejeki sudah diatur, pasti rejeki itu ada aja.
- Penulis : Ada *nggak* sih rasa malu nglakuin kegiatan wirausaha?
- Narasumber : *Nggak* malu sama sekali
- Penulis : Bangga?
- Narasumber : Bangga karena *mainsetnya* itu sudah ke usaha bukan dagang gitu kan juga disini kan juga *brand* kita bahas gimana caranya *brand* itu biar bergengsi. Nah disitu jadi kenapa *nggak* malu.
- Penulis : Oke, terus bagaimana cara anda menghadapi tantangan berwirausaha?
- Narasumber : Tantangannya?
- Penulis : *Heem*
- Narasumber : Tantangannya itu penciptaan produk itu karena *fashion* itu kan cepet *banget*. Jadi kalau ketinggalan *dikit* ya pasti nanti bakal tertinggal jadi ya memang harus selalu *on*.
- Penulis : *Aaa* via kamu ada *nggak sih* pengembangan produknya kayak, sekarang ini kamu kan punya brand salavia baju muslim perempuan kan, terus kamu ada *ndak sih* bangun *brand* lain

- Narasumber : Ada *brand* lain itu ada pengembangan tadi kamu sudah sedikit bocorin aku sudah menikah, jadi pas menikah itu kan intinya kita peranannya usaha buat *sister brand*, salavia itu memang kita *segmentasinya* anak-anak remaja yang baru belajar dan ciri khasnya itu yang tadi *cute* kita kan terus buat lagi bareng sama suami itu gamis *syar'i* sama *koko* nah itu desainnya kita akan menuju berbeda dengan salavia, lebih *simple*, lebih *elegant*, dan warnanya pun *nggak* terlalu yang cerah-cerah yang kalem-kalem dan lain-lain. *Segmentasinya* juga beda target *marketnya* itu lebih ke ibu-ibu muda dan orang-orang yang baru nikah ya minimal kayak itu yang beli.
- Penulis : Itu namanya apa tadi?
- Narasumber : Namanya Za Apanel
- Penulis : Ya oke makasih ya.
- Narasumber : Sama-sama.

Wawancara tambahan dilakukan pada hari Sabtu 14 Desember 2019 jam 15.00 di Kos Putri Zamzam no.11 Depok,Sleman,Yogyakarta

- Penulis : Via, nilai-nilai Islam apa saja yang diterapkan dalam usaha kamu?
- Narasumber : Bismillah, kalau nilai-nilai Islam itu *udah* jelas banget dari jualanya pun juga *hijabsyar'i* pasti itu promosinya *ngedukasi* apa itu *hijab syar'i*, pentingnya *hijab syar'i* itu apa dan *eee* kewajiban muslimah untuk menutup aurat secara sempurna itu di edukasi dalam promosinya, jadi di promosinya kita *selipin* Doa bercermin karna Allah sendiri menyukai keindahan, dalam hal ini penampilan *eee* terus juga ada *hadist* menjadi muslimah yang memiliki kecantikan luar dalam, terus *eee* ada juga diselipin membaca Al-Kahfi di hari Jumat. Jadi *ga cuma* mempromosikan cara berpenampilan baik, juga spiritualnya.
- Penulis : Terus kalau untuk diri sendiri penerapan nilai-nilai islamnya apa aja?
- Narasumber : Untuk diri sendiri yang pertama sholat wajib dan dhuha yang kedua berhijab terus zakat dan di hari jumat juga rutin membaca al-kahfi.
- Penulis : Kalau untuk pegawai di salavia ada penerapan nilai-nilai islam?
- Narasumber : Kalau di pegawai ada, harus *berhijab* dan juga jujur, sholat. *Soalnya* dulu pernah ada pegawai yang memang aku tau dia kurang *eee* menerapkan nilai islam itu juga *ga* baik juga dalam pekerjaan, jadi mungkin sikapnya itu karna mungkin kurang pemahaman islamnya jadi sikapnya yaa .. kurang baik tapi *eee* makanya untuk kriteria yang bisa kerja di salavia ya harus sholat, terus *berhijab* supaya apa .. kan jualanya *hijab* ya pasti ya harus *hijaban* sendiri dululah, terus habis itu

- ngajakin* kajian juga si sebenarnya kalau waktunya tepat *gitu*, kan aku juga *disambi* kuliah *trus* kalau *semisal* aku waktunya tepat yaa harus *meeting* terus kajian, ya belajar sama-samalah.
- Penulis : Bagaimana penerapan akad jual beli?
 Narasumber : Kalau *salavia* kan PO, nah itu juga dijelaskan di awal jadi kesepakatan antara dua belah pihak *gaada* yang diberatkan kapan selesainya, kapan dikirimnya seperti itu.
- Penulis : Kamu ada penerapan nilai-nilai islam dalam pengembangan usaha?
 Narasumber : Iya ada, itu investasi mudharobah mereka *nanem* saham, *nanem* uang maksudnya sebesar yang aku *tentuin* *trus* aku yang *ngelola*, *gitu* jadi nanti dibagi hasil sesuai dengan kesepakatan, contohnya *kebisnisku* sendiri *misal tu* mereka *tanem* 100juta, lalu sepakat 50:50 *mbagi* hasilnya, aku yang *ngelola* dari uang tersebut. Itu investasi yang dianjurkan dalam Islam
- Penulis : Kenapa menerapkan nilai-nilai Islam dalam usahamu?
 Narasumber : Karena semua nilai-nilai Islam itu ada didalam diriku sendiri jadi aku terapkan juga di bisnis seperti itu, jadi *eee* pertanyaan ini itu ya memang *eee* apa ya memang islam itu mendasar ya dalam hati kita jadi kalau kita menerapkan dalam kehidupan sehari-hari bahkan kehidupan lain-lainyapun diatur dalam islam apalagi bisnis *gitu kan*, yang mana kita itu *bermuamalat* dengan orang lain, maka itu .. itu penting *banget* menerapkan nilai nilai islam supaya kita itu dapat *eee* solusi disitu apa aja *kan* diatur sama Islam, jadi dapat banyak solusi disitu.
- Penulis : Kalau hambatan sendiri dalam menerapkan nilai-nilai Islam?
 Narasumber : Hambatanya menanamkan nilai islam di tengah kehidupan yang menduniawi itu ketidaktahuan ilmu *eee* secara bahkan sebelum mendalam yaa, secara mendasarpun juga kadang kita belum tau jadi *ee* hambatanya itu adalah kurangnya ilmu islam *eee* di lingkungan sekitarlh intinya *kayak gitu*, jadi itu aja hambatanya, jadi hambatanya seperti itu *ntar* diedukasi karna ada konten-konten disitu, terus hambatanya lagi yaitu adalah *eee* budaya, *kayak gitu* ya.. jadi kalau budaya *sebenarnya tuh* biasanya itu bisa jadi hambatan *sih* sebenarnya dalam menanamkan nilai-nilai islam, jadi *eeekadangkala* *semisal* di islam harusnya seperti ini tapi budayanya kita seperti ini *kayak gitu*, jadi intinya *yaudah* aku mau ikut yang budaya *aja*, seharusnya budaya dengan islam itu menjadi seimbang tapi kadang-kadang *tuh* budayanya dilakukan tapi *eee* nilai-nilai islamnya itu ditinggalkan. Nah, disitu hambatanya sebenarnya. Contohnya *aja misalkan* budaya di Fakultas Ekonomi UII *semisal gitu kan* harus

hijabnya itu tuh yang penting menutup aurat *gitu kan*, pakai *jeans* pakai lengan panjang yang penting itu dulu, *padahalkan* di dalam islam yang baik *kan* adalah yang menjulurkan *hijab* itu panjang-panjang menutup dada tapi karna budayanya di Fakultas Ekonomi itu *nggak* seperti itu jadi yaa kita ikut yang umum-umum *ajalah*, nah *kayak gitu sih*, *makanya* perlu edukasi disitu.

- Penulis : Kalau omzet bulanan kamu sendiri itu berapa vi?
 Narasumber : kalau omzet mulai dari 3,5 Milyar rata-rata vik, itu setelah salavia membuka penanaman saham, open distributor dan open member.
 Penulis : Sebelumnya omzetnya berapa via?
 Narasumber : Dulu *sih* rata-rata 700jutaan vik.

Narasumber Pendukung 1

- Nama** : Secha Alvania
Pekerjaan : Mahasiswa Universitas Islam Indonesia
Tanggal : 14 Desember 2019
Jam : 19.00 WIB
Lokasi : Kos Putri Zamzam no.11 Depok,Sleman,Yogyakarta

- Penulis : *Eee* ini temannya... mbak Secha temannya sekaligus CS Ayuvia ya?
 Narasumber : Iya
 Penulis : *Temen* dari kapan mbak?
 Narasumber : Saya temen Ayuvia dari SMP *cuman* baru *akrabnya* SMP SMA satu sekolah terus *akrabnyatu* waktu kuliah *banget* kalau waktu SMA ya biasa aja *kayak* teman *nggak* sering *ngobrol gitu*.
 Penulis : Mbak Ayuvia sering curhat-curhat sama mbak ya kira-kira?
 Narasumber : Kalau ke SMP SMA jarang *sihcurhattu* waktu udah kuliah ya baru dia cerita macam-macam
 Penulis : Oke kita mulai ya mbak
 Narasumber : Ya
 Penulis : Apa sih yang mbak tahu tentang Ayuvia, yang mbak ketahui tentang Ayuvia?
 Narasumber : Ayuvia itu orangnya apa ya dia *tu pengen* menjalankan sesuatu tapi dengan pikiran dia sendiri jadi kalau orang lain *ngasih* masukan seperti *gini-gini* kalau *nggak* sesuai dengan dia *nggak* mau jalan jadi apa yang ada dalam pikiran dia itu *bakal dilakuin*.
 Penulis : Oke terus *eee* mbak tahu *nggak* usaha yang dilakukan Ayuvia?

- Narasumber : Tahu usaha yang dilakukan Ayuvia ya *online job*
 Penulis : *Online job* itu jenis usaha apa sih yang dilakukan dia sekarang?
- Narasumber : *Ee* bergerak dalam bidang fashion hijab, gamis dan hijab
 Penulis : Oke terus *gimana sih* temenmu *pas* melakukan kegiatan wirausaha sambil kuliah, maksudnya itu wirausahanya oke terus kuliahnya keteteran apa *balance* dua-duanya atau *gimana* ?
- Narasumber : Ayuviannya kan?
 Penulis : Ya Ayuvia
- Narasumber : Kalau Ayuviannya itu setahu saya itu usahanya itu maju terus tapi mungkin dia kurang memperhatikan kuliahnya mungkin ya karena dia kalau cerita sama saya kayak *gitukaya* “yuk mau uas ya?” “o ya nanti dulu lah ca” jadi dia menurut saya lebih ke bisnisnya memang suka kalau soal bisnis.
- Penulis : Berarti lebih condong ke bisnisnya ya mbak ya usahanya?
 Narasumber : *Heeh*, condong ke bisnis.
 Penulis : Terus usaha ayuvia ini menggunakan modal sendiri atau orangtua?
- Narasumber : Kalau usaha Ayuvia ini dia ngumpulin modal sendiri.
 Penulis : Terus kalau tanggapan mbak tentang temennya kuliah yang sambil berwirausaha itu *gimana*?
- Narasumber : Bagus jadi nantinya kalau dia lulus itu tidak bingung cari kerja kalau sekarang kan kalau orang lulus itu aku kerja di mana *gitu* kan kayak dikejar-kejar keluarga, mau kerja dimana, kalau yang sudah berwirausaha itu malah sudah enak ntar kalau sudah lulus tinggal *njalani* saja insyaAllah kalau apa namanya ada rezeki terus tinggal *jalaninjob* pelan-pelan tapi berkembang terus enak *malah* kita menciptakan lapangan pekerjaan *gitu lah*
- Penulis : Oke terus mbak tahu *nggak* yang memotivasi Ayuvia mau berwirausaha?
- Narasumber : Yang memotivasi Ayuvia mau berwirausaha *kayaknya* dalam dirinya sendiri itu pengen banget berwirausaha karena udah dari SMA dia itu aku tahu jual *sweeter* terus saya tahu lagi jualan sepatu kayak ulet *bangetkayak* dari hasil yang dia dapat itu dia simpan *buat* promosi jadi kayaknya motivasinya itu dari dirinya sendiri sekarang apabila dia lagi *down* dia cari motivasi dari luar kayak dengar cerita-cerita orang karena kalau sekarang lagi *down* kan *nggak* mungkin sendirian kita harus tahu cerita orang siapa *gitu* tapi kalau motivasi itu *sih* dari Ayuvia sendiri.
- Penulis : Dari Ayuvia sendiri itu tahu *nggak* dari segi apanya sih hobi atau suka *fashion gitu*?
- Narasumber : Kalau dari Ayuvia sendiri itu mencetak bisnis itu dia itu kayak hobi apa kadang dia itu mikir kalau *ndak* jualan kadang

- ngapain ya dan memang dia keahliannya di situ terus dia juga orangnya kalau bikin desain itu lucu-lucu unik dan *ndak* ada tempat lain, bikin beda.
- Penulis : Oke terus mbak tahu *nggak* cita-citanya Ayuvia setelah melakukan kegiatan wirausaha sambil kuliah kayak *eee* bisnisnya itu mau dikembangin atau *gimana* gitu?
- Narasumber : Ya Ayuvia cita-citanya nanti setelah kuliah akan mengembangkan bisnisnya lebih besar lagi.
- Penulis : Lebih besar punya butik *gitu* ya mbak ya?
- Narasumber : Kalau punya butik saya belum pernah dengar sih ceritanya *cuman* lebih besar *aja* mungkin masih di *online* kalau di butik saya *malah* belum dengar *malah*
- Penulis : Terus kalau yang sebelum dia wirausaha ini mbak tahu *nggak* cita-cita yang sebenarnya yang dia pingin cita-cita yang *bener-bener* dari dia sendiri?
- Narasumber : Dari dia sendiri *kayaknya* saya *cuman* tahu bikin bisnis yang besar dia *kayak* rajin *banget* ikut seminar benar pasti dia yang *ngasih* tahu kayak ada seminar bisnis *nih* seminar bisnis *nih* itu dia pasti *ngasih* tahu saya
- Penulis : Terus mbak tahu *nggak* apa dan siapa yang mempengaruhi Ayuvia terjun di dunia wirausaha?
- Narasumber : *Kayak* mempengaruhi?
- Penulis : Apa dan siapa?
- Narasumber : Kalau dulu pertama kali dia jualan itu karena pengen nambah uang-uang jajan setahu saya kalau *kayak* gitu berarti dari diri sendiri yah
- Penulis : Berarti finansial ya?
- Narasumber : Ya, terus pengen *nggak* ngrepoti orang tua lagi setahu saya
- Penulis : Siapanya berarti *nggak* ada mbak? siapa gitu?
- Narasumber : *Kayaknya* *nggak* ada *deh* setahu saya
- Penulis : Ya oke terus usaha Ayuvia ini selama ini mengalami perkembangan *nggak* mbak?
- Narasumber : Ya perkembangan *banget* dari yang apa namanya pokoknya dulu yaitu yang saya ceritakan memang ganti-ganti *sih* *cuman* ini yang namanya *syar'iyah* hoooh itu berkembang banget, apalagi ada brand baru sama suaminya *order*nya sudah sampai ribuan *gitu* kan *kayak* apalagi yang baru buka baru pertama buka *masa* sudah ribuan, *wah* banyak *banget* *kayak* *gitu*
- Penulis : Terus pengembangan usaha apa yang dilakukan ayuvia?
- Narasumber : Pengembangan usaha yang dilakukan ayuvia itu dulu pengambilan barang hanya dilayani sistem COD aja, sekarang sudah merambah ke shoopee, gojek.
- Penulis : Oke terus setahu kamu *tu* mbak apa sih masalah yang dihadapi Ayuvia selama melakukan kegiatan kuliah sambil berwirausaha?

- Narasumber : Masalah yang dialami Ayuvia itu yaitu mungkin kuliahnya jadi kurang fokus menurut saya *gitu sih*
- Penulis : Terus ada lagi *nggak* mbak?
- Narasumber : Udah sih mungkin itu aja
- Penulis : Terus penerapan nilai-nilai islam yang dilakukan ayuvia dalam usahanya apa aja ya mbak?
- Narasumber : Nilai-nilai islam dalam usahanya itu *eee* ada investasi pake perjanjian *syar'igitu*.
- Penulis : Terus harapan mbak terhadap Ayuvia berwirausaha itu apa harapannya?
- Narasumber : Harapannya itu ya apa namanya bisa bisnis sama kuliahnya itu ayo cepetan lulus *kayak gitu* biar ntar biar lebih fokus sama bisnisnya biar lebih maju lagi bisnisnya lebih jalan lancar karena tinggal mikirin bisnisnya *gitu*
- Penulis : Oh *gitu* oke.

Wawancara tambahan dilakukan pada hari Minggu 19 April 2020 jam 17.00 via Telepon

- Penulis : Asalamualaikum mbak, mau tanya sedikit
- Narasumber : Walaikum salam, Iya vik
- Penulis : Langsung saja ya mbak, omzet Ayuvia dari total usahanya berapa ya?
- Narasumber : Eee .. kira-kira ya sekitar 3 Milyar Rupiah ada vik

Narasumber Pendukung 2

- Nama : Melliana Putri Susanti**
- Pekerjaan : Mahasiswa Universitas Ahmad Dahlan**
- Tanggal : 14 Desember 2019**
- Jam : 21.00 WIB**
- Lokasi : via telepon**

- Penulis : Ini dengan Mbak Melly ya ini? temen dari kapan sama Ayuvia?
- Narasumber : Iya, teman dari SD
- Penulis : Dari SD selalu *bareng* atau gimana?
- Narasumber : Dari SD SMP *bareng* tapi SMA sama kuliahnya pisah
- Penulis : Pisah?
- Narasumber : Tapi kuliahnya *tuh* satu Jogja jadi sama *bareng* lagi
- Penulis : Oke, *apasih* yang kamu tahu tentang Ayuvia?
- Narasumber : Ayuvia itu suka sama jualan dari SD *tu* pernah jualan pulsa terus *pas* SMP *tu* beda lagi jualan kayak gantungan kunci (nama) terus *pas* SMA nya itu baru jualan baju tapi baru reseller. Nah sekarang *pas* kuliah dia ngumpulin uang dan berkembangnya jadi baju muslim khusus perempuan *gitu*

- Penulis : Jenis usaha yang sekarang tahu *nggak* ?
- Narasumber : Itu usahanya baju muslim kayak gamis sama koko
- Penulis : Terus *gimana sih pas* melakukan kegiatan wirausaha sambil kuliah?
- Narasumber : Ya pastinya itu *ribet* ya kayak bagi waktu 2 kayak berusaha sama kuliah kan masalah mengaturnya tapi malah kuliahnya yang dibuat susah kayak dulu pernah cuti 1 tahun demi buat usaha *gitu*
- Penulis : Oh kalau sekarang juga sama saja dia lebih condong ke wirausahanya?
- Narasumber : Ya, lebih ke usahanya.
- Penulis : Okeh terus kalau tanggapan kamu tentang Ayuvia yang kuliah sambil usaha gimana tanggapannya?
- Narasumber : Tanggapannya bagus bisa apa-apa sendiri juga tidak tergantung orang lain orang tua misalnya
- Penulis : Oke terus kamu tahu *nggak* apa sih yang memotivasi dia untuk berwirausaha?
- Narasumber : Kalau motivasi itu sendiri *sih* sudah suka *sama* fashion di situ sudah hobi di bisnis
- Penulis : Oke terus kamu tahu tidak cita-cita Ayuvia setelah melakukan kegiatan sambil kuliah misalya dia itu *pengen gedein* ini atau cuman buat sesaat saja nambah-nambah uang saku *gitu*?
- Narasumber : Ya setelah wisudah Ayuvia dia itu ingin ngembangin dia tidak suka kerja di atur oleh orang lain dia ingin membuka lapangan pekerjaan
- Penulis : Oh jadi itu ya *ndak* suka diatur jadi *tetep* wirausaha, *gedein*. Terus kamu tahu *nggak* pekerjaannya sebenarnya yang dia inginkan?
- Narasumber : *Eee* setahu saya dulu itu kan karena apa di SMA itu IPA bisa di kesehatan tapi tu kayak kurang melenceng ke IPS masuk ke bisnis *gitu*.
- Penulis : Jadi cita-citanya dari dulu pengusaha *gitu*?
- Narasumber : Iya cuman melenceng *aja pas* SMA IPA
- Penulis : Terus kamu tahu *nggak* apa dan siapa yang mempengaruhi Ayuvia untuk terjun di wirausaha?
- Narasumber : *Eeenggak* ada sih cuma dari diri sendiri itu *lo* kayak orang lain bisa *gini* kenapa aku *nggak* bisa dia pengen bisa gimana caranya.
- Penulis : Jadi dari itu apa, motivasi dari orang lain yang berhasil?
- Narasumber : Ya, ngeliat orang lain berhasil jadi semangat
- Penulis : Kalau dari apanya maksudnya?
- Narasumber : Dari keberhasilan *eee*.. kesuksesan
- Penulis : Usaha Ayuvia ini mengalami perkembangan *nggak* selama ini?
- Narasumber : Ya mengalami perkembangan
- Penulis : *Gimana?*

- Narasumber : Dari perkembangan yang dia punya apa, akun instagram 1 terus berkembang terus di 2 kayak akun brand baru lagi
- Penulis : Brand baru?
- Narasumber : Iya brandnya beda, yang pertama untuk perempuan, brand kedua untuk laki-laki dan perempuan.
- Penulis : Selain itu ada lagi ga?
- Narasumber : Selain itu, untuk mengirim pesanan ke konsumen sudah bisa di antar gojek *eee* sekarang juga endorse ke artis untuk promosinya.
- Penulis : Terus setahu kamu itu apa *sih* masalah yang dihadapi temen kamu selama melakukan usaha sama kuliah?
- Narasumber : Masalah yang dihadapi itu dia suka bolos terus jadi *nggak* pernah belajar *gitu*, terus kalau ada UAS *min* satu hari belajarnya kalau *inget*
- Penulis : Kalau *nggak* inget *nggak* belajar?
- Narasumber : Ya mendadak belajarnya belajar baru berangkat
- Penulis : Terus kalau penerapan nilai-nilai islam dalam usahanya apa saja?
- Narasumber : Penerapan nilai-nilai islamnya ada investasi mudharobah dan barang dagangan yang dijual juga kerudung yang *syari*.
- Penulis : Terus kalau harapan kamu terhadap Ayuvia yang berwirausaha itu apa? wirausaha sambil kuliah harapannya?
- Narasumber : Harapannya semoga sukses apa yang dicita-citakan tercapai
- Penulis : Terus kuliahnya ?
- Narasumber : Juga lulus dengan nilai yang terbaik
- Penulis : Oke aamiin, makasih ya mbak.

Narasumber pendukung 3

- Nama** : Kayla Maharani
- Pekerjaan** : Karyawan Salavia Hijab
- Tanggal** : 30 Maret 2020
- Jam** : 16.00 WIB
- Lokasi** : Via telepon

- Penulis : Ini dengan Mbak Kayla ya ini? Karyawan Salavia pada posisi apa?
- Narasumber : Iya, karyawan pada posisi editing foto dan sosial media
- Penulis : Baik, langsung saja .. apa motivasi Ayuvia terjun ke dunia wirausaha?
- Narasumber : Motivasinya .. *eee* dia itu *enggak* suka diatur seperti karyawan kantor .. *pengen* hidup sesuai yang dia inginkan.
- Penulis : Oh iya, awal mula Ayuvia membangun bisnisnya bagaimana?

- Narasumber : Awalnya dia mengumpulkan modal dari usaha sebelumnya, dan berpartner dengan investor.
- Penulis : Bagaimana Ayuvia dalam mengembangkan usahanya?
- Narasumber : *Eee ...* bagus, dia rajin meng-update di sosial media dan *mmm ..* dia juga *colabbareng* temenya yang punya usaha baju muslimah .. *mbuat* usaha bareng.
- Penulis : Pengembangan pada *financial* ada?
- Narasumber : Terakhir *notice* sama mbak yang megang kendali *financialnya* kalau skarang modal sama pendapatan dipisah.
- Penulis : Hambatan yang dihadapi dalam berwirausaha dan kuliah?
- Narasumber : Hambatan yang dia alami ya .. sering mbolos kuliah *sih*.
- Penulis : Hambatan yang dihadapi dalam berwirausaha?
- Narasumber : Lambat produksi kalau itu .. lambat produksi karna kain kadang ada kadang kurang.
- Penulis : Nilai-nilai Islam apa saja yang diterapkan dalam Salavia Hijab?
- Narasumber : Nilai-nilai Islamnya .. dia itu dalam promosi update sosial media promosinya mengandung nilai Islam.
- Penulis : Nilai-Nilai Islam lainnya?
- Narasumber : Tidak merugikan pembeli *eee* jujur jadi menjelaskan pembuatan baju setelah transfer.
- Penulis : Ayuvia sendiri ibadahnya gimana?
- Narasumber : Ibadahnya bagus tepat waktu, kadang kalau juga ngajakin pergi ke kajian bareng.
- Penulis : Oke, kalau promosi yang dilakukan bagaimana?
- Narasumber : Promosinya ya menggunakan sosial media dengan pamflet atau foto yang saya edit.
- Penulis : Oke, tanggapan orangtua Ayuvia sendiri bagaimana?
- Narasumber : Sejauh ini *support* ya seperti nya.

Wawancara tambahan dilakukan pada hari Senin 21 April 2020 jam 10.00 via Telepon

- Penulis : Assalamualaikum mbak, mau tanya sedikit
- Narasumber : Walaikum salam
- Penulis : Langsung saja ya mbak, omzet Ayuvia dari total usahanya berapa ya?
- Narasumber : Sebelum corona ini?
- Penulis : Iya mbak, kira-kira berapa ya?
- Narasumber : Dulu 3 Milyar lebih .. ee besok lebaran harusnya naik tapi gatau ini corona

Narasumber Pendukung 4

Nama : Yani

Pekerjaan : *Supplier Kain*

Tanggal : 12 April 2020

Jam : 15.00 WIB

Lokasi : Via Telepon

- Penulis : *Asallamualaikum* .. benar dengan mbak yani *supplier* kain mbak Ayuvia?
- Narasumber : Iya, benar dengan siapa?
- Penulis : Saya Avika teman mbak ayuvia ingin bertanya-tanya sedikit mbak
- Narasumber : Ya
- Penulis : Sejak kapan Ayuvia langganan *supplay* kain?
- Narasumber : Eee .. ee.. kira-kira sudah 1,5 sampai 2 tahun.
- Penulis : Oke kita mulai ya mbak
- Narasumber : Ya
- Penulis : Apa sih yang mbak tahu tentang Ayuvia, yang mbak ketahui tentang Ayuvia?
- Narasumber : Yang saya ketahui tidak banyak ya mbak, karna hanya mensuplay saja. Yang saya tahu mbak Via itu pekerja keras dan konsisten.
- Penulis : Oke terusmbak tahu *nggak* usaha yang dilakukan Ayuvia?
- Narasumber : Busana muslim to mbak.
- Penulis : Oke terus mbak tahu *nggak* yang memotivasi Ayuvia mau berwirausaha?
- Narasumber : Yang memotivasi *eee* .. kalau pas ketemu kadang cerita *kepinganannya kepingin* dapet *achievement* apa itu *brand-brand* gitu.
- Penulis : Oke terus mbak tahu *nggak* cita-citanya Ayuvia setelah melakukan kegiatan wirausaha sambil kuliah?
- Narasumber : Menginginkan perluasan bisnis *eee* iya
- Penulis : Terus kalau yang sebelum dia wirausaha ini mbak tahu *nggak* cita-cita yang sebenarnya yang dia pingin cita-cita yang *bener-bener* dari dia sendiri?
- Narasumber : Ya wirausaha mbak.
- Penulis : Terus mbak tahu *nggak* apa dan siapa yang mempengaruhi Ayuvia terjun di dunia wirausaha?
- Narasumber : Apa dan siapa?
- Penulis : Iya.
- Narasumber : Kayaknya memang dalam diri sendiri ya untuk pemenuhan kebutuhan diri.
- Penulis : Siapanya berarti ada mbak? siapa gitu?

- Narasumber : Sepertinya *gaada sih* mbak.
 Penulis : Usaha Ayuvia ini selama ini mengalami perkembangan *nggak* mbak?
 Narasumber : Pemantauan saya mbak eee berkembang banget mbak karna pemesanan kain melebihi kapasitas disini .. sering kurang.
 Penulis : Terus pengembangan usaha apa yang dilakukan ayuvia?
 Narasumber : Apa ya .. eee .. beberapa bulan lalu ketemu *barengtemenya* katanya mau buat katalog *bareng*.
 Penulis : Terus penerapan nilai-nilai islam yang dilakukan ayuvia dalam usahanya?
 Narasumber : Mengembangkan bisnisnya dengan investasi halal, pembagian hasil.
 Penulis : Terus harapan mbak terhadap Ayuvia berwirausaha itu apa harapannya?
 Narasumber : Saya senang mendukung.. eee ya bagus sudah mandiri sejak dini

Narasumber Pendukung 5

Nama : Nurfadilla Rahmadani

Pekerjaan : Mahasiswa

Tanggal : 12 April 2020

Jam : 10.40 WIB

Lokasi : Via Telepon

- Penulis : Asalamualaikum, benar dengan mbak Dilla?
 Narasumber : Iya
 Penulis : Mau tanya-tanya dikit ya mbak.
 Narasumber : Oh ya.
 Penulis : Sejak kapan berlangganan di salavia hijab?
 Narasumber : Eee .. itu sejak *mmm* pertengahan 2019 kayaknya.
 Penulis : Oke terus kamu tahu *nggak* apa sih yang memotivasi dia untuk berwirausaha?
 Narasumber : Kalau motivasi itu sendiri *sih* sudah suka *sama* fashion di situ sudah hobi di bisnis
 Penulis : Oke terus kamu tahu tidak cita-cita Ayuvia setelah melakukan kegiatan sambil kuliah?
 Narasumber : Kalau dari status WA dan instagram kayaknya sih ya memang wirausaha.
 Penulis : Terus kamu tahu *nggak* apa dan siapa yang mempengaruhi Ayuvia untuk terjun di wirausaha?
 Narasumber : Eee kayaknya *gaada* ya *pure* dia sendiri kayaknya *emang* ambisi gitu ya.
 Penulis : Maksudnya ambisi?
 Narasumber : Mungkin hobi ya ambisi.

- Penulis : Usaha Ayuvia ini mengalami perkembangan *nggak* selama ini?
- Narasumber : Berkembang.
- Penulis : *Gimana?*
- Narasumber : Berkembangnya kan dulu cuma busana muslim wanita saya ya .. *e* .. terus sekarang *udah* launching baju koko busana muslim laki.
- Penulis : Brand baru?
- Narasumber : Brandnya memang beda *brand.. brand* baru.
- Penulis : Selain itu ada lagi ga?
- Narasumber : *Eee ...* apa yaa .. sebentar .. oh iya sekarang promosinya udah ke selebgram trakhir aku lihat di Rachel Vennya.
- Penulis : Terus setahu kamu itu apa *sih* masalah yang dihadapi temen kamu selama melakukan usaha sama kuliah?
- Narasumber : Kalau masalah kuliah kurang paham ya tapi kalau usahanya kadang pengiriman lama.
- Penulis : Terus kalau penerapan nilai-nilai islam dalam usahanya apa saja?
- Narasumber : Penanaman nilai Islam ya .. barang yang dijual untuk menutupi aurat.
- Penulis : Selain itu?
- Narasumber : *Eee ...* dakwah sih .. karna promosi di instagram dan WA sering *mix* dengan hadist dan Quran.

Narasumber Pendukung 6

- Nama** : Fia Syafi'i
- Pekerjaan** : Karyawan Swasta
- Tanggal** : 12 Maret 2020
- Jam** : 24.00 WIB
- Lokasi** : Via Telepon

- Penulis : Asallamualaikum .. maaf mengganggu malam-malam benar dengan mbak Fia?
- Narasumber : Iya.
- Penulis : Teman kosnya Ayuvia ya mbak? Kalau boleh tau sudah berapa lama menjadi tetangga kamar?
- Narasumber : Kurang lebih satu tahun.
- Penulis : Baik mbak, apa diketahui tentang Ayuvia?
- Narasumber : Ayuvia ya .. *eee* konsisten pekerja keras ... berani ambil resiko.
- Penulis : Okeh terus kalau tanggapan tentang Ayuvia yang kuliah sambil usaha gimana tanggapannya?

- Narasumber : Tanggapannya bagus ya tidak merepotkan orangtua, kuliah kan sudah bayar sendiri.
- Penulis : Oke terus apa sih yang memotivasi dia untuk berwirausaha?
- Narasumber : Yang memotivasi ya? ... eeee seingat saya ya .. waktu ngobrol bareng Ayu memang menyukai kebebasan semisal gasuka diatur.
- Penulis : Oke terus cita-cita Ayuvia setelah melakukan kegiatan sambil kuliah?
- Narasumber : Setelah wisuda ya? Sekira saya tetap wirausaha.
- Penulis : Terus pekerjaannya sebenarnya yang dia inginkan?
- Narasumber : Usaha ini sih .. karena Ayu suka pekerjaan yang bebas kan.
- Penulis : Terus apa dan siapa yang mempengaruhi Ayuvia untuk terjun di wirausaha?
- Narasumber : *mmm...* kalau dari ceritanya ya .. memang tekadnya sendiri.
- Penulis : Usaha Ayuvia ini mengalami perkembangan *nggak* selama ini?
- Narasumber : Mengalami iya.
- Penulis : Bagaimana perkembangannya mbak?
- Narasumber : Disini Ayu ambil dua kamar buat dijadikan gudang karna gudangnya udah penuh katanya.
- Penulis : Selain itu?
- Narasumber : Mungkin pengiriman ya .. sekarang banyak gojek datang buat ngirim ambil barang.
- Penulis : Terus masalah yang dihadapi temen kamu selama melakukan usaha sama kuliah?
- Narasumber : Pengamatan saya yaa .. kadang kalau saya masuk siang Ayu masih dikos saya tanya ngga kuliah katanya absen dulu.
- Penulis : Absen yang jebol ya ..terus kalau penerapan nilai-nilai islam dalam usahanya apa saja?
- Narasumber : Penerapannya apa ya .. dia itu rajin beribadah malah sering ngajak karyawan CS yang disini kajian bareng.
- Penulis : Terus harapan terhadap Ayuvia yang berwirausaha itu apa?
- Narasumber : Semoga bisnya tambah sukses tambah banyak koleksi baru.
- Penulis : Trimakasih mbak.

Narasaumber Pendukung 7

- Nama** : Susito
- Pekerjaan** : Pegawai Swasta
- Tanggal** : 30 Juni 2019
- Jam** : 21.30 WIB
- Lokasi** : Via telepon

- Penulis : *Assalamu'alaikum*
- Narasumber : *Wa'alaikum salam*

- Penulis : Ini benar ayah dari Ayuvia ya om?
- Narasumber : Dari mana ya?
- Penulis : saya Avika *temennya* Ayuvia mau tanya-tanya sedikit tentang usahanya Ayuvia ya untuk skripsi saya om, saya meneliti tentang usahanya Ayuvia om
- Narasumber : Ya silahkan semoga berhasil.
- Penulis : Ya amiiin om, jadi bagaimana tanggapan bapak tentang kegiatan wirausaha anak sendiri?
- Narasumber : Ya tagapannya positif saja tergantung anaknya arahnya mau kemana misalnya anaknya mau ke pengin usaha ya kita tinggal ngikutin aja yang penting komitmen
- Penulis : Bagaimana tanggapan bapak mengenai putrinya yang terjun ke wirausaha?
- Narasumber : Ya bagi saya sih bagus semua bagus cuman jalannya kan melalui beberapa tahap harus jadi enak ada tahapannya saya *sih* mensupport semua
- Penulis : Apakah bapak memiliki peran dalam pengambilan keputusan Ayuvia ketika memilih terjun ke dunia wirausaha?
- Narasumber : Kalau pengambilan keputusan sih ya kadang-kadang kita ngasih solusinya saja tapi keputusannya kan di Ayuvia, semua mensupport untuk solusi-solusinya yang lainnya
- Penulis : Oh ya, terus pekerjaan apa *sih* yang sebenarnya diinginkan seorang anak *eee* bapak sepertinya tahu *nggak* ya?
- Narasumber : Ya keinginannya itu jadi pengusaha, ya saya ikuti.
- Penulis : Memang dari dulu kala sudah *pengin* ya pak ya dari kecil?
- Narasumber : Ya dari bakat kan sudah kelihatan anak ini arahnya mau kemana spesialnya dibidang mana, kalau memang sifatnya usaha ya di dukung aja ditekuni asal tekun rajin disiplin Insya Allah berkah
- Penulis : Oh ya pak kalau bapak sendiri tahu *nggak* pak kenapa Ayuvia itu pengen *banget* terjun ke dunia wirausaha?
- Narasumber : Ya memang hobbinya kesitu
- Penulis : Jadi *nggak* ada faktor-faktor lain?
- Narasumber : Ya faktor lain contohnya *kepengen* bekerja *gitu*
- Penulis : Bekerjanya juga jadi wirausaha?
- Narasumber : Bagian marketing itu bagian wirausaha
- Penulis : Berarti kepuasan diri sendiri ya pak?
- Narasumber : Iya karena hobbinya itu, sekarang kalau menuruti kemauan orang tua dan anaknya cocok.
- Penulis : *Eee* terus bapak tahu *nggak* bagaimana karakter Ayuvia sendiri karakternya tu bagaimana pak?
- Narasumber : Ya kalau karakternya sih dia itu semangat
- Penulis : Semangat?
- Narasumber : Ya dia itu ibaratnya walaupun jatuh bangun tetap semangat saja misalnya jatuh ya cari solusinya kalau *pas* naik ya tetap kita belajar jangan apa yang kita sudah jalani dari yang terburuk

- maupun yang terbaik kita jalani nanti ada hasilnya untuk diri sendiri
- Penulis : Jadi karakternya itu dia *ndak* patah semangat dan konsisten terhadap apa yang dia inginkan impian dia itu ya pak ya
- Narasumber : Ya harus selalu positif dan semangat
- Penulis : Apakah bapak mengetahui masalah yang dihadapi Ayuvia ketika memilih kuliah sambil berwirausaha?
- Narasumber : Ya mengetahui
- Penulis : Bagaimana itu masalahnya?
- Narasumber : Membagi waktu *cuman* karena bisnisnya itu kan karena dia kan masih kuliah dan juga harus bisnis harus pinter-pinter bagi waktu
- Penulis : Oke, terus bapak sebenarnya cita-cita bapak terhadap Ayuvia sendiri *gimanasih* pak?
- Narasumber : Ya cita-cita saya yang penting berhasil kalau komitmen dia sudah *kepengen* jadi pengusaha ya tunjukkan saja malah pengusahanya bisa berhasil jangan hanya pengusaha biasa tapi tunjukkan sampai ke yang lebih baik dan lebih baik
- Penulis : Berarti sukses di usahanya ya pak ya? Cita-citanya bapak sukses Ayuviannya?
- Narasumber : Kalau memang anaknya sudah pengusaha *nggak* sampai gulung tikar
- Penulis : Jadi peran bapak termasuk banyak juga untuk memotivasi Ayuvia sendiri?
- Narasumber : Ya harus banyak karena yang namanya anak-anak harus masih contoh belajar ya itu harus diarahkan kalau *nggak* diarahkan kan nanti malah bisa apa down atau bisa melenceng kalau *nggak* diarahkan
- Penulis : Sebenarnya pekerjaan apa sih yang bapak inginkan untuk Ayuvia?
- Narasumber : Ya marketing *wong* dia *seneng* bisnis kan harus *pinter* marketing
- Penulis : Sudah dari dulu apa sebelumnya Ayuvia itu jadi pegawai kantor atau bagaimana gitu?
- Narasumber : Dia sih aku nilai inginnya jadi marketing jadi bagian marketing apa *nelponi*, kalau jadi karyawan kantor dia *nggak* apa tepat
- Penulis : Jadi benar bapak ingin Ayuvia jadi pengusaha?
- Narasumber : Ya kemauannya itu saya dukung aja yang penting berhasil
- Penulis : Ya terus apa harapan bapak terhadap usaha Ayuvia sendiri?
- Narasumber : Ya semoga usahanya bisa bermanfaat bagi orang lain, bisa berkah dan sukses selalu itu.
- Penulis : Bagaimana ibadah yang dilakukan Ayuvia?
- Narasumber : Ibadahnya bagus tepat waktu.
- Penulis : Nilai-Nilai Islam yang diterapkan Ayuvia dalam berwirausaha?
- Narasumber : Kejujuran. Karna saya selalu mengajarkan kejujuran untuk bertransaksi khususnya berniaga

Narasumber Pendukung 8

Nama : Ibu Desiana Dwi Rosanti

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Jam : 15.30 WIB

Tanggal : 20 Januari 2020

Lokasi : Via Telepon

- Penulis : Asalamualaikum bu, saya Avi temanya Mbak Ayuvia, ingin tanya-tanya sedikit tentang usahanya Mbak Ayuvia, sebelumnya mau tanya dulu *nih* Ibu itu Ibunya Ayuvia ya?
- Narasumber : Iya
- Penulis : Berprofesi sebagai apa ya Bu?
- Narasumber : Ibu rumah tangga mbak.
- Penulis : Baik bu, langsung aja ya bu, jadi *gimana* tanggapan ibu tentang kegiatan wirausahanya Sheila yang dilakukan *support* atau *gimana*?
- Narasumber : Kalau menurut Ibu memang kesukaan dia mbak, dari SD udah mulai suka jualan.
- Penulis : Terus bagaimana tanggapan ibu mengenai putrinya yang terjun ke dunia wirausaha?
- Narasumber : Ya saya mendukung mbak selama itu positif dan anaknya suka.
- Penulis : Terus apakah ibu memiliki peran dalam pengambilan keputusan putrinya memilih terjun ke dunia wirausaha?
- Narasumber : Ya sebagai orangtua pasti ada mbak, biasanya mengarahkan, menyemangati, memberi nasihat.
- Penulis : Itu prosesnya *gimana* bu mengarahkan prosesnya ?
- Narasumber : Prosesnya ya saya mengarahkan, usaha Ayuvia inikan berkaitan dengan bahan-bahan baju, ya saya memberi arahan dan nasihat yang saya tahu Mbak, karna dulu saya sempat kursus jahit, seperti itu.
- Penulis : Terus ibu tahu *nggak* kenapa Sheila itu sekarang terjun di dunia wirausaha sejak kuliah?
- Narasumber : Karna memang Ayuviannya suka ya mbak, seperti hobi.
- Penulis : Terus ibu tahu *nggak* masalah yang dihadapi Ayuvia ketika memilih apa kegiatan wirausaha *sambil* kuliah?
- Narasumber : Masalahnya ya itu mbak, mungkin telat selesai kuliah karena Ayuviannya sempat cuti 1 tahun untuk usaha ini.
- Penulis : Sebenarnya pekerjaan apa *sih* yang ibu *pengenkan* untuk Sheila? yang *bener-bener* ibu *pengen* dari hati .

- Narasumber : Ya apa saja mbak yang disukai Ayuvia, yang penting nyaman dan halal.
- Penulis : Terus apa *sih* harapan ibu terhadap usahanya anak?
- Narasumber : Semoga lancar usahanya, terus berkembang dan memiliki butik.
- Penulis : Terus apa *sih* harapan ibu terhadap kuliahnya Ayuvia?
- Narasumber : Harapan saya semoga lancar kuliahnya, bisa mengikuti kegiatan kuliah sebagaimana mestinya.
- Penulis : Baik, bu terimakasih
- Narasumber : Sama-sama mbak

Narasumber Utama 2

- Nama : Danti Sheila Intan**
- Pekerjaan : Mahasiswa Universitas Islam Indonesia Fakultas Ekonomi**
- Jam : 13.15**
- Tanggal : 20 Juni 2019**
- Lokasi : Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta**
- Penulis : Jadi *gini* Sel aku *kan* lagi lakukan penelitian terkait skripsiku tentang pengusaha muda dan tidak dilakukan sama sembarang orang jadi aku *cocokin* dulu ya kamu sesuai apa *nggak*. Kamu mahasiswa UII *kan* ?
- Narasumber : Iya, mahasiswa UII
- Penulis : Kamu sudah mulai usaha berapa tahun *nih* ?
- Narasumber : Tiga *ee* dua ke tiga
- Penulis : Oke usaha kamu dimulai ketika masih duduk di bangku kuliah *kan*?
- Narasumber : Dari kuliah
- Penulis : Terus ini *tu* usahanya *eee* keturunan keluarga atau kamu sendiri ?
- Narasumber : Dari keluarga dari kakek nenek *tu* usaha terus jatuhnya ke ibu terus ibu *entar* aku jadi *nnglanjutin* gitu
- Penulis : Berarti ibumu itu ya apa *eee* pekerjaannya *tu* wirausaha ?
- Narasumber : Ya kalau ibu wirausaha
- Penulis : Oke kita siap mulai ya dari background keluarga dulu *hehe*. Pekerjaan orang tua kamu apa ya Sheil?
- Narasumber : Ibu itu wirausaha kalau Bapak itu Polri Polisi
- Penulis : Terus dari keluargamu sendiri bagaimana kalau ibumu *kan* dari keluarga wirausaha kalau bapak kamu?
- Narasumber : Dari angkatan semua
- Penulis : Dari angkatan semua?
- Narasumber : Ya backgroundnya dari angkatan semua

- Penulis : Oke kalau yang berpengaruh dalam hidup kamu ini sebenarnya siapa Shel?
- Narasumber : Orang tua sama nenek *soalnya* kan dari nenek, nenek punya usaha terus turun ke ibu, ibu juga bergelutnya di usaha terus aku juga setiap hari *kayak* makanan sehari-hari ku *kankayak* usaha ini *kan* jadi aku mulai dari SMA kelas I sudah berani jaga toko sendiri udah berani megang maksudnya tahu nama-nama barang dan *menghafalin* semua barang, nah itu jadi nenek sama ibu sih yang berpengaruh.
- Penulis : Kita masuk ke pertanyaan selanjutnya ya. Jadi usaha apa *sih* yang kamu gelutin sekarang?
- Narasumber : Toko elektronik *sih*
- Penulis : Toko elektronik oke alasan kamu terjun ke dunia wirausaha itu apa?
- Narasumber : Karena melihat, karena dari kecil lihat usaha terus melihat, melihat keuntungan usaha itu lumayan sih juga. Terus aku *tu* orangnya *nggak* suka kerja yang terikat orang harus gini-gini. *Nah* jadi *kan* lihat kakek nenek usaha terus ibu usaha kayaknya enak *sih* kayaknya tinggal *eee* apa ya kayak kita punya *eee* kendali sendiri tidak usah ikut orang.
- Penulis : Berarti kamu *nggak* suka diatur ya?
- Narasumber : *Nggak* suka diatur
- Penulis : Kalau tadi modalnya dari orang tua ya tadi ?
- Narasumber : *He e*, modalnyadari orangtua
- Penulis : Terus cara kamu mengembangkan usaha itu bagaimana kalau kamu mengembangkan usaha ini sampai tahu orang tahu disini padahal kan agak jauh di Pundong itu gimana itu?
- Narasumber : Dari mulut ke mulut, kan kalau pertama itu kan cabangnya di pusat kecamatan sana, ibaratnya kotanya Pundong sini, yang kedua ini memang agak masuk, *nah* pertama *tu* ya dari apa namanya kalau ada orang beli di toko satu *kan* pasti itu di sana di sana, terus habis itu aku juga pernah ikut womenwil ikut di ajak Azah kan kayak perkumpulan punya usaha itu dikenalin *sama group* bisnis. Aku juga promo *lewat* AQ terus aku buat *ide* apa namanya Toko Ku terus aku *masukkin* ke *google map* juga, lama-lama orang tahu *sih*.
- Penulis : Tadi itu kamu *diajak* Azah kemana ?
- Narasumber : Ke wonwil
- Penulis : Wonwil itu acara apa *sih* ?
- Narasumber : Itu *kayak* program *cuman* dia kayak program dari program untuk pengusaha-pengusaha itu *lohstar up-star up*
- Penulis : Oh itu yang kamu dapat dari *situ* apa ?
- Narasumber : Dapat dari situ *kayak* dia itu punya program jadi programnya satu dua tiga empat lima *nah* itu ujian terakhir di tahun terakhir, terus di itu tepatnya UGM di gedung apa aku lupa *nah* itu aku yang dapat itu yaitu aku yang dapat itu penentuan lokasi jadi

- kayak gimana *sih* tahu lokasi kita *kan* ikut disitu *kan* pengusaha-pengusaha ada yang ibu-ibu jadi repot *kan* *agak gaptek* *kan* jadi diajarin bisnis *bikinbiar* tempat kita itu bisa di *search* di *google map* nah kayak gitu
- Penulis : Dah gitu ya ?
- Narasumber : Ya semuanya udah dari *situ* aku juga aku baru bisa masukin ini ke *google map* kalau yang lain aja aku tidak tahu cuman merhatiin ini *doing*
- Penulis : *Paling* merhatiin itu lokasi ini jadi kamu dapat ilmu lokasinya ini masukin ke *google map*?
- Narasumber : Materi lokasi *gitu* masukin lokasi usaha kita ke *google map* ke *google* bisnis *buat* ngontrol siapa saja yang *liat* terus *upload-upload* foto
- Penulis : Aku sering lihat itu kalau *searching-searching*. Terus tanggapanmu *gimana* dari bapak ibumu tentang kamu *tu* suka usaha ikut orang tua usaha *kayak gitu*, apa *nyuruh* kamu kerja *aja* *nggak usah* ikut ibu usaha *gitu*
- Narasumber : Tanggapannya bagus *sih* usaha *juga* boleh *cuman emang* kuliah ya tuntutannya ibu bapak kerja dulu *paling ndak* 2, 3 tahun cari pengalaman
- Penulis : Pengalaman?
- Narasumber : Ya pengalaman nanti *kalaumisal*nya kamu kerja di perusahaan ada ilmu yang bisa diterapkan di usaha *buat* ngembangin *la* karena nenekku *kan* juga sudah tua dan harus ada yang *nnglanjuti* itu kalau *nggak* ada *kan* repot juga *nnglanjuti* dua-duanya.
- Penulis : Terus kalau dukungan dari ibu kamu *gimana* kamu ikut usaha *gitu*?
- Narasumber : Bagus *sihorang*tuaku mendukung.
- Penulis : Berupa mendukung apa?
- Narasumber : Orangtua ngasih materiil terus ilmu, apalagi kita *kan* hubungannya tidak cuman sama konsumen tapi *sama* apa *sih* distributor juga *sama* sales.
- Penulis : Terus ada *nggaksih* peran orang tua dalam mengatur *ambil* itu *lo* memberi keputusan *kayak* kamu itu *pengen* jadi pengusaha. Ada *ndak* *sih* peran orang tua ?
- Narasumber : *Ngasih* gambaran.
- Penulis : *Gimana*?
- Narasumber : Begini-begini nanti kalau kamu kerja *gini-gini*
- Penulis : *Kaya gini-gini* ini *piye*?
- Narasumber : Nasehat kalau usaha ya kamu harus siap jatuh bangun *to*, *struggle* terus kalau apa usaha itu nanti. Ya memang *ndak* terikat sama orang *sih* tapi ya kamu harus pinter-pinter mengelola keuangan kalau *nggak* nanti bisa itu apa *sih* namanya *ndak karuan*. Kalau misalnya kerja itu ibuku yang paling mendukung karena gimana namanya orang desa

- Penulis : *Padahal* ibumu pengusaha ya?
- Narasumber : Ya tapi tetap kerja *gimana* ya orang desa, misal kita *nggak* apa namanya orang desa *udah* kuliah masak *nggak* kerja. *Nah kalaumisalnya* kerja *wah* kita punya *pangkat* jabatan pikirannya *kayak* gitu punya *seragam*. Itu dulu *sih* paling *ndak* cari pengalaman sama ilmu.
- Penulis: : Jadi maksudnya *gimana*? Berarti kerja aja dulu atau usaha sambil kerja?
- Narasumber : Kerja sambil usaha, *kan* disini ada karyawan kadang ibuku juga *mbantu* di cabang sini.
- Penulis : Terus kalau dari peran lingkungan, teman, organisasi kuliah gitu ada *nggak* *sih* yang *bikin* kamu jadi wirausaha itu memutuskan wirausaha?
- Narasumber : Banyak *sih* teman main, teman mainku, teman SMA juga sempat *ngajak* usaha juga ya *bareng-bareng* yang usaha jilbab itu tapi karena kita lagi pada skripsi semua kan satu angkatan jadi skripsi semua jadi terpaksa usahanya berhenti *dulu*. Terus kalau temen-temen kuliah *apalagi* temen-temen kuliah itu Vega itu *backgroundnya* pengusaha dan Fitri juga, kalau Alya sama Nena pegawai, terus juga kayak mendukung *sih*, terus juga kalau misalnya lingkungan sekitar mendukung *sihcuman* juga. Kalau kerja ya ada *sih* yang kerja tapi kalau usaha itu lebih, kemarin *bilang* kamu *udah* ada usaha nanti kalau kamu *ndak* lanjutin sayang.
- Penulis : Terus ada *nggak* *sih* tantangan masalah rintangan selama kamu menjalani kesibukan sebagai pengusaha dan mahasiswa kalau ada *tu* *gimana* tantangan masalahnya *gitu*?
- Narasumber : *Ngerjain* tugas, jaga toko ya sambil skripsi, *apalagi* skripsi *nggak* konsentrasi
- Penulis : Oke terus untuk sesi berikutnya ya kalau dari kamu motivasinya apa terjun ke dunia wirausaha?
- Narasumber : Wirausaha ya orang tua karena ikut jejak orang tua ibu nenek
- Penulis : Terus kamu tertarik wirausaha itu apa? Bikin kamu tertarik?
- Narasumber : Tertarik?
- Penulis : Tertarik. Keren, atau pengusaha itu bisa memerintah?
- Narasumber : Itu *sih* apa keuntungannya, karena aku kan sudah punya dua *background* ayahku kan *backgroundnya* pegawai terus ibuku usaha *nah* *apalagi* yang *simbahku* jadi aku bisa bandingin kalau pegawai dengan ini kalau diitung-itung misalnya kalau pegawai seharinya rata-rata misalnya gajinya 100 ribu perhari nah kalau pengusaha itu bersihnya 100 ribu aja lebih *apalagi* usaha *kayak* gini nantinya sehari *ntar* lebih kalau diakumulasi sebulan *gede* yang pengusaha, kalau diakumulasi pertahun juga lebih *gede* lagi itu *sih* yang mendasar.
- Penulis : Jadi dari finansial?

- Narasumber : Ya finansial keuangan sama *asik sih* kalau usaha itu lebih banyak apa sih namanya bersosialisasi, berkomunikasi sama orang.
- Penulis : Terus ada *ga* motivasi yang ingin kamu capai sebagai wirausahawan muda?
- Narasumber : Yang ingin aku capai *nggak* jauh-jauh *banget* *sih* *cuma* *ngembangin* toko ini lebih-lebih, punya lebih banyak cabang.
- Penulis : Terus *nek* kamu *nih* Shel apa yang membuat usaha dan kuliah bisa berjalan beriringan jadi kamu tetep bisa kuliah, tetep bisa usaha. Apa *sih* yang bisa bikin kamu *kayak gitu* *nggak* semua orang itu bisa?
- Narasumber : Apa ya yang bisa karena aku menyukai kedua-duanya, menyukai usaha, menyukai itu.
- Penulis : Dijalankannya menyukai keduanya itu maksudnya gimana?
- Narasumber : Aku suka usaha misalnya suka sekolah juga sekolah kewajiban ya, tapi misalnya aku *nggak* suka usaha aku kan *males* kan ninggalin usaha buat sekolah.
- Penulis : Ninggalin sekolah buat usaha?
- Narasumber : *Nggak* bener jadi karena aku mencintai semuanya kedua-duanya yang satu wajib dan yang satu aku suka jadi bisa beriringan.
- Penulis : Apa kamu pernah ikut organisasi dan sebagainya?
- Narasumber : Ya belum aku masih belum memutuskan ikut organisasi karena aku mikirnya juga aku pengen usaha kalau organisasi itu menghabiskan waktu sampai malam *lah* rapat ini rapat itu, Memang *sih* keuntungannya besoknya kita rasain cuman kemarin *kan* karena fokus kesini jadi cukup kuliah sama usaha.
- Penulis : *Nek* jadi pengusaha itu membuat kamu punya banyak teman *nggak*?
- Narasumber : Banyak teman-banyak kenalan yang pasti, kenalannya *nggak* *cuman* temen banyak kenalan yang lebih tua dari kita pengalamannya kan kita bisa mengambil pelajaran dari mereka bisa mengambil pengalaman-pengalaman mereka
- Penulis : *Nek* membuat banyak temannya itu pas gimana?
- Narasumber : Membuat banyak temannya itu pas
- Penulis : *Pas* gimana *gituloh* *pasnawarin* produk terus tiba-tiba pas itu apa kamu jadi *nglayani* customer apa *gimana*?
- Narasumber : Iya *sih* *pas* *nglayani* dari *nglayani* konsumen *pas* kita *ngobrol-ngobrol* elektroniknya *ngobrol-ngobrolnya* *kan* panjang rumahnya mana, sini-sini sebelah mana *kan* jadi tahu *kan*, kenal *nggak* sama itu *apalagi* kenal namanya, terus kalau sama salesnya itu memang sales-sales *kayak gitu* *ntar* kalau orang distributor *nggak* nurunin barang *ngobrol-ngobrol* oh saya itu disini-disini cerita-cerita nah itu *sih* kenalannya, kenalannya

- memang bukan temen sepermainan *sih* memang lebih tua, lebih muda ya *nggak papa*.
- Penulis : *Nek* kamu sendiri kamu jadi pengusaha muda menambah *temen* atau *nggak*?
- Narasumber : *Eh maksude?*
- Penulis : Misalnya kamu *tu* jadi pengusaha ini, kamu juga ada motivasi, *ah* aku jadi pengusaha *biar* aku tambah *kanca-kancane seko* usaha
- Narasumber : *Nggak*
- Penulis : Berarti itu cuman kayak jalan *aja*?
- Narasumber : Mengalir itu
- Penulis : Oke, terus dalam berwirausaha ada motivasi kekuasaan *gak*? Dalam artian kamu pengen berkuasa *eee* mengatur *gitu*
- Narasumber : Iya vik, justru kalau kekuasaan itu pasti .. pastilah ya soalnya aku *tuh gasuka* diatur trus bisnis *kayak* gini apa bisnis *kayak ginikan gabisa* aku *handle* sendiri jadi aku butuh pegawai dan apa *team gitu hlo .. eee* buat misal ada pesanan *online*, rapi-rapi barang kan elektronik kan juga banyak *banget* jadikan aku butuh orang, pastinya *sih* aku yang *ngatur* mereka ini taroh mana, ini taroh mana *kayak gitu*.
- Penulis : oke lanjut ya jadi gimana *sih* kamu *ngembangkan* usaha ini *critake jal ngembangine!*
- Narasumber : *Maksutegimana ngembangin* masalah apa d'ari modalnya dari *ngembanginnya gimana* maksudnya?
- Penulis : *Ngembangin maksudnya* misalnya kamu itu dulunya tokonya *gini* misalnya sekarang jadi *gini*
- Narasumber : *Ngembanginnya* dari dulu kan dari aku apa pas dari *orangtuane*
- Penulis : Dari kamu aja.
- Narasumber : *Inikan usaha dari orangtua, jadi aku ngembanginnya* dari konsumen itu kita bisa belajar dari elektronik *nih* jadi ada orang tanya *misalnya* kan *ndak* mungkin langsung lengkap toko itu *misal* ada tanya jual regulator *nggak*, regulator gas kebetulan kita belum punya *nih*, nah itu besok kita catat, kita *stockoh* kita belinya ini yang belum punya ini dari situ kan kita bisa lebih berkembang kan, jadi kita punya ini-punya ini, kadang ada juga yang tanya korek, tali rafia makanya disebelah toko elektronik ada toko kelontong tapi belum selengkap toko elektroniknya, terus *eee* aku juga kalau ada *gathering* kan dari toko distributornya kan dari Polytron dari merk-merk elektronik itu kan ada *gatheringlah* aku ikut *gathering* itu *sih*. Selain mengambil memperluas *relasi sama ngambil* ilmunya dari *situ sih*.
- Penulis : Sama promosi juga dari itu?
- Narasumber : Ya promosi yang tadi dari mulut ke mulut, *social media*
- Penulis : Oke terus kalau *pas* proses pengembangan usaha *sing* paling menarik itu bagian *mana* menurutmu?

- Narasumber : Pengembangan usaha yang paling menarik itu dari *eeeketemu* konsumen *baru*.
- Penulis : *Ketemu* konsumen *barune* iku piye?
- Narasumber : *Maksute* gimana sih itu?
- Penulis : Ya kamu kan
- Narasumber : Aku?
- Penulis : Ya kamu *tu* dari *pas* misalnya kamu jatuh bangun atau *pas* kamu, *pokoknya* dari kamu dulu kayak gitu awal sampai sekarang kalau yang paling menarik itu *gimana*?
- Narasumber : Yang paling *nyenengin* boleh? Seneng kalau yang paling seneng *struggle* nya boleh ada yang *down*, kalau laris *sih* seneng *soalnya* melayani *misal* capek-capek, apalagi aku sering di toko satunya itu *ntar* apa itu namanya biasanya konsumen itu datang kalau *pas* sepi yang sepi, tapi kalau datang 1 *entar* 2, 3. Kalau *pas* rame banget karyawan lain lagi melayani konsumen aku juga melayani sendiri orang konsumen yang satu *pengennya* beli kulkas yang satu mau yang lain ini kan jadinya bingung nah itu yang menarik kayak tantangan bisa ngomong kayak gini kesini, yang satunya kepengen cepet-cepet itu tantangan menarik.
- Penulis : Berarti permintaan konsumen itu yang tantangannya?
- Narasumber : Kalau *pas* rame *gitu* kan kalau *apalagi* kan karyawanku *gak* banyak lah itu tantangan, menarik itu karena seru *gitu*.
- Penulis : Terus tujuanmu ngembangin usaha itu gimana?
- Narasumber : Ngembangin usaha ya tadi sih kayak melebarkan sayap usaha.
- Penulis : Terus kamu ada *nggak* ngembangin bisnis dari segi pemasaran?
- Narasumber : Dari mulut ke mulut, ke media *online*, karena sekarang kan apa-apa *online*, kayak toko *offline* itu kalah sama toko *online*, sekarang apalagi elektronik juga bisa *dionlinin* kan, jadi berasa punya banyak toko kalau *dionlinin*, apalagi aku *pengennya* kesitu.
- Penulis : Dari *sosmed* ya *istagram*?
- Narasumber : *Istagram*, *OLX*, *facebook*, *shoope*.
- Penulis : Terus kamu ngembangin bisnis ini dari segi *produksi* juga *nggak*, memproduksi sendiri *gitu*?
- Narasumber : *Nggak* sih
- Penulis : *Nggak* sih, oke kamu *ngembangin* bisnis ini dari segi finansial *nggak*, *misalkantu* kamu tu dulu boros banget terus sekarang tak irit-irit biar aku bisa nambah *eee* barang lagi *gitu*?
- Narasumber : Ya dari segi finansial iya kayak *diitung-itung* tadi *misal* aku udah *jajan* dan *jajannya* itu *direm* nanti keuntunganku berkurang aku *nggak* bisa kulakan ini lagi nah itu.
- Penulis : Terus kamu ngembangin kamu ada *nggak* ngembangin bisnis dari segi pelayanan?
- Narasumber : Kalau dari segi pelayanan ya *gitu-gitu* aja *sih* cuman harus lebih ramah, senyum salam sapa *pokoknya* sabar ketemu konsumen

- Penulis : Oke, kamu itu *ngembangin* bisnis dari segi kamu ada *nggak ngembangin* bisnis dari segi jaringan kelompok maksudnya sama beberapa orang, sama-sama jualan barang *gitu*.
- Narasumber : *Nggak sih*.
- Penulis : Berarti sendiri ya, terus apakah kamu juga ngembangin usaha dari segi jaringan kerjasama *misale* kaya universitas, BUMN *sing* pesen ke kamu *gitu lo*.
- Narasumber : Kalau dari orang tua ada *misale* kecamatan mereka belinya ke kita tapi bukan yang terikat *banget sih*.
- Penulis : Jadi *pas* kamu ini belum ada ya
- Narasumber : Belum ada
- Penulis : oke terus selama ini apa masalah atau hambatan yang muncul dalam usaha kamu?
- Narasumber : Masalah dan hambatan, masalahnya itu di masalahnya belum *gede-gede banget sih*, masalahnya ya keterlambatan barang terus notanya hilang nanti harganya, *ngitung-ngitungnya* itu aku juga belum hambatanku itu hari ini aku dapat berapa atau gimana-gimana *mbagi buat* elektronik sama ini *la* itu masih tantangan.
- Penulis : Berarti *itung-itungannya* ya?
- Narasumber : Financialnya atau keuangannya sama apa buka toko ketertiban buka toko aku *nulisnya* jam 8 buka *cuman* kadang molor.
- Penulis : Berarti jam tayang toko sama *itung-itungannya* ya? Terus selama ini ada *ndak* masalah atau hambatan yang muncul di kuliah?
- Narasumber : Di kuliah?
- Penulis : Memang ngganggu kuliahmu?
- Narasumber : Yang mengganggu kuliah *sih ndak* ada
- Penulis : *Fine-fine* aja?
- Narasumber : *Fine-fine* aja, kalau *misalnya* aku harus kuliah nanti karyawan yang jaga tokonya.
- Penulis : Terus tugas-tugas misalnya ada yang dari itu kampus *itukan* sering itu *gimana*?
- Narasumber : *Makanya itukan* ada karyawan kadang ada ibuku juga.
- Penulis : Kamu *ngerjain* di toko atau di rumah?
- Narasumber : Di toko makanya aku mengerjakan tugas sambil menjaga toko *makanya* di sini ada wifi, toko itu *biar* aku bisa mengerjakan tugas di toko bisa mengerjakan semuanya di toko, biasanya aku di meja depan itu kalau *pas* lagi skripsi aku kemarin-kemarin *pas* ada tugas sambil jaga toko kan *nggak ngantuk*.
- Penulis : Iya *sih* ada kegiatan di toko selain menunggu pembeli. Terus selama ini ada *ndak* masalah yang muncul dari orang tua terhadap kegiatan kuliah sambil wirausaha?
- Narasumber : Ada *sih* kalau misalnya aku kuliah *maksude pas* akhir-akhir *nggak* ya, kuliah sehari *full* kan nanti aku juga *pas* dikuliahnya itu capek juga di toko, nah ibuku kan ditoko satunya kalau sini

- repot aku gabisa nungguin tokonya, terus toko satunya juga repot ibuku gabisa ninggal, itu bagi waktunya.
- Penulis : terus ada *ndak sih* masalah dan hambatan yang muncul dari lingkungan?
- Narasumber : Oh ada *sih* itu sering.
- Penulis : Masalahnya apa itu *sheil*?
- Narasumber : Biasanya temen *ngajakin* main pas lagi jaga toko.
- Penulis : Bagaimana cara kamu menanggapi?
- Narasumber : Kalau misalnya itu juga *pastoko selo nggak* ada barang dateng *eee* sama pas *nggak* pasrahin ibuku *kulakan* atau pas lagi *nggak* rame pa ya aku bisa pergi sama temen tapi kalau *ndakselo* aku *nolak*. Kemarin sama kamu kan juga jaga toko.
- Penulis : Apa kemarin kita *nggak* bisa wawancara ya? ya konsistenlah ya. Terus cara kamu mengatur kuliah sama wirausaha itu *piye carane*, kan *angel ora kabeh wong iso*?
- Narasumber : Karena, ya karena ada apa ya ada yang *buat gantian* itu *sih*
- Penulis : Oh, ya maksudnya?
- Narasumber : Jadi aku bisa, *kan* ada karyawan, kadang juga ada ibuku jadi ada yang *bantuin ngatur sih*.
- Penulis : Oke terus ada *nggak sih* kesulitan lain?
- Narasumber : Mengatur waktu kalau kuliahnya *ndak* cuman tugasnya itu karena walaupun aku ngerjain tugas itu di toko, tugasku itu *tak* kerjain *cuman nggak* bisa sekonsentrasi *ngerjain* di rumah *gitu* loh, jadi nanti *ngulangngerjain* di rumah gitu.
- Penulis : Harus *double*?
- Narasumber : Ya harus di cek karena walaupun di toko sendiri *cumanntarpas ngerjain* ada yang beli dan *ninggalin balik* lagi kan apa ya ide itu kan susah muncul lagi *hiya kayak gitusih*
- Penulis : Jadi kamu *nek* tidur malem-malem *kudu* dua kali *ngerjake*
- Narasumber : *Hoooh*, begadang *ngerjain* ulang
- Penulis : Terus cara kamu mengatur waktu. Kamu ada *nggak sih* kesulitan dalam mengatur waktu kuliah?
- Narasumber : *Nggak* ada sih, ibuku juga *mbantu*
- Penulis : *Fine* aja ya *soalnya* ada ibumu juga yang *mbantu*. Terus kamu ada kesulitan *nggak* mengatur kegiatan berwirausaha?
- Narasumber : *Ehm* kesulitan *sih* ada pasti kalau itu *sih* kesulitannya kalau kan masih mudah *nih* ada bermain
- Penulis : Banyak itu ya yang *pengen* main, banyak godaan.
- Narasumber : Ya harus jaga toko tapi malah main, harusnya buka jam segini bangun siang karena mainlah atau apa.
- Penulis : Tapi tetep harus konsisten?
- Narasumber : Tetep harus konsisten.
- Penulis : Ada *nggak sih* rasa khawatir *pas* melakukan kegiatan wirausaha itu?
- Narasumber : Khawatir, khawatirnya *nggak* ada *sih*, maksudnya khawatir?

- Penulis : Khawatir, *eh* hari ini ada *nggak* yang beli, *eee* wirausaha, kuliahku *gimana nih*. Ada *nggak*?
- Narasumber : Rejeki sudah ada yang *ngaturcuman* usaha tetep harus usaha *cuman* pasti ada yang belum *emang* keuntungannya tiap hari kan beda-beda, terus aku bisa kuliah *nggak*, kalau *pas* kuliah kemarin itu yang no 1 itu pasti kuliah kalau kemarin, ya kemarin no 1 kuliah jadi semuanya dikorbankan demi kuliah nah itu aja.
- Penulis : Terus ada *nggak* sih kamu *eh* maksudnya merasa malu jualan *nih* ada *nggak*?
- Narasumber : *Nggak*sih aku malah bangga sih malah sering promo-promo ke temen-temen, sering aku dikontak dari luar mereka temen-temen SMP, SMA ntar tanyanya langsung ke aku malah bangga *sih* aku.
- Penulis : Bangga ya. Terus *gimana* sih caranya kamu menghadapi tantangan berwirausaha?
- Narasumber : Menghadapi tantangan berwirausaha karena mungkin aku belum menghadapi *struggle* yang *ekstrim* jadi masih dikonsultasiin sama orang tua sama kakek nenek.
- Penulis : Minta ajarin gitu ya?
- Narasumber : Misalnya ada masalah kita harusnya *gimana* gitu
- Penulis : Kalau tantangan itu misalnya ada orangnya yang misalnya ada elektronik baru *gitu* terus kamu itu ada kerjasama sama orang *nggak* *sih*?
- Narasumber : Distributor baru *gitu*?
- Penulis : Mengikuti tren itu *gitu*
- Narasumber : Distributor baru atau *gimana*?
- Penulis : *Kayak* *gimana* ya misalnya toko kamu itu sheila kamu kerja sama sama toko itu, *ngikutin* ada tren baru
- Narasumber : *Nggak* *sih*
- Penulis : Misalnya *microwave* bisa buat mandi gitu misalkan.
- Narasumber : *Nggak*sih, kadang ada toko lain beli di aku ntar harganya harus diturunin kan karena dia juga dijual lagi itu *sih*. Tantangannya sama ke itu *sih* kalau ada kan elektronik, elektronik kita *nggak* tahu kondisi barang kan sering itu aku lupa *ngasih* tantangan misalnya sampai rumah ada yang *nggak* bisa dipakai rusak nah *kayak* gitu kan nanti kan *eyel-eyelan* apalagi pernah pengalaman *magic com*, *magic com* itu sering bilanginya *nggak* bisa dipakai nasinya *nggak* bisa mateng kayak gitu ternyata yang *makek* itu orang tua yang belum dipencet tombolnya *cooknya* itu bisa padahal *nggak* pernah ada *magic com* yang benar-benar rusak itu *nggak* ada pak *magic* itu *nggak* pernah ada yang rusak, justru itu dia pernah *ngeyel* itu rusak terus habis itu karyawanku harus apa namanya *nyoba*. Biasanya dicoba masak nasi sedikit *sih*, *eh* ternyata *cuman* belum dipencet *cook*, *emang* nasinya bisa ngembang tapi kan *nggak* bisa mateng.

- Penulis : Terus ini misalnya kalau barang di sini habis kamu ada *nggak sih* ngambil di toko lain buat kasih ke *customer*?
- Narasumber : Kalau terpaksa ada sih ya toko lain yang deket-deket sini *nggak* jauh banget jadi biar *customer* itu *nggak* lari disana *nggak* ada nih, kesana *nggak* lengkap *oh* ya ditoko satunya padahal di toko satunya juga habis makanya aku harus ngambil, Tapi yang punya toko itu tahu kalau aku juga punya toko, kalau aku ngambil disana juga dimurahi diturunin.
- Penulis : Tapi nanti ngasih ke *customer* dengan hargamu sendiri?
- Narasumber : Dengan hargaku sendiri, dengan harga jualku sendiri.
- Penulis : Oke, makasih sheila.

Wawancara tambahan dilakukan pada hari Jumat, 13 Desember 2019 jam 15.00 di Desa Ganjuran, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta

- Penulis : Asalamualaikum sel, tokomu menerapkan nilai-nilai islam? Apa saja bentuk penerapannya?
- Narasumber : Walaikum salam vik, iya tokoku nerapin nilai-nilai islami buat usaha, jadi semua tanpa kredit, di *press*, dan *transparenteeterus* kalau jual beli juga jujur, *misal* ada barang cacat atau apa kita di awal bilang bapak/ibu ini barangnya seperti ini kondisinya kita buka *real maksute gaada* yang ditupi kalo dia setuju kita jual kalo dia minta ganti ya kita boleh ganti, pokoknya jujur, ditempatkan juga jual barang *second* jadi kadang ada yang minta *second* kita ngomong jujur barangnya udah dipakai sekian lama dan di *service*, *kayak* gitu. Garansinya juga ada garansi toko dan pabrik, kalau garansi pabrik kita arahkan *costumer* langsung *eee* ke *dealer-dealer* asli Politron, Sharp kalau *ga* asli *onderdilnya ga* asli *gitu hlo* kalau ke *dealer-dealer* biasa. Terus kalo ditempatku itu biasanya kan dari pengurus panti muhamadiyah kan ditoko-toko *kayak* disebar namanya *kencleng* tapi bukan buat nabung tapi *sodaqoh*, jadi *emang* tiap hari *nyemplungin* rutin disalurin bisa buat *ambulance*, anak yatim, pengobatan gratis, bis gratis, *emang* ditokoku minta *kencleng* nanti *emang* disalurin ke yang mmebutuhkan.
- Penulis : Kamu kan *ga* pakai kredit nih *eee* kalau ada *costumer* yang mau kredit *gimana? Misalee* beli dalam partai banyak buat *kulakan* trus maunya kredit?
- Narasumber : *Eee* kalo *costumerku* udah *apal* ditempatku *gaada* kredit, jadi mereka udah paham kalo kredit itu harganya lebih mahal, karna kita ambil untung sewajarnya, kalau kredit kan ngambil *eee* lebih besar bisa 5x keuntungan jual *cash*, kita jugamales kalau kredit *nagih-nagih* ya kalau ya kalau yang utang bukan saudara, kalau yang utang tetangga atau saudara, *gaenak* dan takut *ga* berkah juga jadinya karna *riba*, itu tadi alasanya dan *eee* ya gini

- aja Alhamdulillah, masi banyak yang percaya karna juga masi banyak yang suka beli *cash* dari pada kredit.
- Penulis : Apa alasanmu *ga* mau pake kredit untuk akad jual beli?
- Narasumber : Alasannya biar halal barokah si, yang penting jual itu bukan usaha itu bukan *ga* melulu, apa ya .. tujuan kita tu bukan nyari untung banyak tapi juga berkah, trus bertahan sebentar buat apa? tapi untung banyak tapi *ga* berkah ya buat apa? *Mending* untungnya *ga* usah banyak banyak banget tapi jualanya berkah, buktinya sekarang juga alhamdulillah udah 20th lebih usahanya *udah* bertahan. Kita *si* lebi takut Allah *eee* ya *bener* *bener* kita pikiran kita *ga melulu* untung yang banyak, yang penting berkah, kan usaha ini juga buat makan buat sekolah jadi pemenuhanya buat kita sendiri, jadi kalau *nyarinya* dengan cara *ga* halal *maksute* tidak dengan nilai-nilai islam, melupakan nilai nilai islam berartikan selama ini yang kita makan *ga* berkah, *ga* baiklah.
- Penulis : Terus kalau penerapan nilai-nilai islam pada diri sendiri apa aja sheil?
- Narasumber : Yang jelas sholat lima waktu, dhuha itu yang rutin aku lakuin vik sama zhakat.
- Penulis : Kalau penerapan nilai-nilai islam dalam promosi ada sel?
- Narasumber : Ada vik, ditokoku juga aku bikin *name tag ehh* apa sih istilahnya kayak *quote-quote* gitu *eee* misal kebersihan sebagian dari iman untuk elektronik kayak mesin cuci terus *eee* jangan membuang-buang makanan, menyimpan makanan untuk barang elektronik kayak kulkas di tempel *bareng* harganya, biasanya kalau lagi promo besar-besaran *gitu sih*
- Penulis : *Quotanya* itu ditaruh dimana sheil?
- Narasumber : *Quote-quotanya* aku taruh didinding vik, kadang di tempel ke barang-barang elektroniknya.
- Penulis : Nilai-nilai islam yang diterapkan pada pegawai, karyawan apa aja sel?
- Narasumber : Kalau karyawan harus muslim terus sholatnya harus apa harus *full*, soalnya pengalaman ibu dan *mbahku* yang bisa jaga sholatnya bisa jujur vik bisa dipercaya, simbahku dulu pernah apa dibohongin sama orang, nah terus sebulan dua kali aku adain tadarus bareng sehabis tutup toko gitu.
- Penulis : Terus hambatan dalam menerapkan nilai-nilai islam?
- Narasumber : Hambatanya lebih pada pegawai, kadang pegawai selepas *eee* tutup toko ada yang gabisa ikut tadarus ada urusan-urusan atau keburu apa gitu.
- Penulis : Terus nilai-nilai islam yang diterapkan dalam pengembangan usaha?
- Narasumber : Kalau dalam pengembangan kita apa yaa mengedepankan kejujuran terus amanah, dapat dipercaya itu semua yang bikin

- costumer* balik lagi karna kepercayaan itu bagian dari kepercayaan konsumen *gitu hlo* biar pada langganan lagi.
- Penulis : Oiya sheil, omzet kamu dalam satu bulan ini sekarang berapa sheil?
- Narasumber : Sekarang omzet perbulan itu sekitar 1,2M itu nanti udah termasuk *offline* dan *online*, terus apa *eee* kurang lebihnya segitu sih omzet perbulanya.

Narasumber Pendukung 1

- Nama : Afanina Arbin**
- Pekerjaan : Mahasiswa Universitas Islam Indonesia**
- Tanggal : 19 Desember 2019**
- Jam : 16.30 WIB**
- Lokasi : Lobby Universitas Islam Indonesia, Condong Catur, Yogyakarta**
- Penulis : *Eee..* ini dengan Afanina temanya sheila?
- Narasumber : Iya, benar
- Penulis : Oke ni kita mulai ya. Dari kapan *nih* sheila memulai usahanya?
- Narasumber : *Eee* sekitar dari semester 3 atau 4
- Penulis : Apa *sih* kamu tahu tentang sheila ?
- Narasumber : Shella *tu* dia punya usaha ya sama neneknya terus dilanjutkan *sama* ibunya terus dia sekarang ikut apa ya, ikut ikut terjun ke usaha, hanya itu.
- Penulis : Terus kamu tahu apa usaha yang dilakukan Sheila?
- Narasumber : Yang aku tahu itu toko elektronik terus sama toko yang kelontong yang disamping tokonya
- Penulis : Terus jenis usaha apa sih yang dilakukan temen kamu sekarang?
- Narasumber : Toko elektronik yang satu yang awalnya dari simbahnya itu sama toko kelontong
- Penulis : Bagaimana *sih* temenmu pas melakukan kegiatan wirausaha sambil kuliah? dia itu konsisten *ndak* kuliah sambil wirausaha apalagi condong kemana *gitu*, apa lancar-lancar aja?
- Narasumber : Kalau selama ini yang *eee..* saya amati lancar-lancar *aja* tidak keganggu ya apa yang berarti gimana-gimana gitu malah saya melihatnya itu dia malah apa *excited* dengan apa yang dia lakukan terhadap usahanya
- Penulis : Seneng-senang aja, terus tanggapan kamu tentang teman kamu yang kuliah sambil wirausaha bagaimana?
- Narasumber : Kalau menurutku bagus *sih*, maksudnya ini juga dalam rangka untuk persiapan setiap lulus juga terus banyak manfaat yang

- didapatkan dari berusaha sendiri punya usaha sendiri. Apalagi inikan melanjutkan usaha yang sudah ada dan itu ada tantangan tersendiri gimana caranya dia bisa menerapkan ilmu-ilmu yang didapatin diperkuliahan untuk diusahanya
- Penulis : Terus apa *sih* yang memotivasi temenmu berwirausaha?
- Narasumber : Kalau menurut yang saya amati itu dia lebih ke wirausaha karena keluarganya ya kan keluarganya *eh* usahanya dari neneknya terus lanjutin ke ibunya dan dia kan juga anak pertama jadi kalau menurut saya itu dia lebih kepada beban untuk meneruskan dan mengembangkan apa yang dia sudah miliki sekarang
- Penulis : Berarti faktor keluarga ya oke. Terus kamu tahu *nggak sih* cita-cita temen kamu setelah melakukan usaha ini sambil kuliah?
- Narasumber : Kalau setahu saya ya dia itu memang di satu sisi pengen kerja tapi di satu sisi sekaligus juga mengembengin usaha yang sekarang, sambil kerja tapi juga ada usaha
- Penulis : Lebih banyak penghasilannya? terus kamu tahu *nggak sih* pekerjaan yang *sebener-benernya* yang dia inginkan selama ini
- Narasumber : *Eee..* setahu saya dia itu di satu sisi kepengin kerja karena dia ada beban udah kuliah jadi paling enggak tapi dia juga ingin melanjutkan usahanya dengan tangan dia sendiri
- Penulis : Jadi cita-citanya tetap dua *gitu* ?
- Narasumber : Ya setahu saya *sih* dia kepengin dua-duanya, bekerja dan berwirausaha dilakukan
- Penulis : Menurut kamu condong kemana, lebih kemana?
- Narasumber : Kalau menurut saya ini dari pengamatan saya, kalau dia itu lebih *enjoy* melanjutkan usahanya sendiri, rasa keingintahuannya dia terhadap usahanya itu lebih tinggi dari pada dia kayak aku mau kerja jadi apa *sih*, menurut saya dia itu lebih ini usahaku mending diapain itu banyak kesitu.
- Penulis : Terus kamu tahu *nggak* apa dan siapa yang mempengaruhi Sheila terjun di wirausaha?
- Narasumber : Lebih ke keluarganya *sih*, ya seperti tadi itu yang saya bilang dari neneknya dari ibunya karena banyak bergelut di usaha dan tiap hari dia *suruh* ke sana ke sini buat usahanya jadi lebih ke keluarga *sih*
- Penulis : Keluarga, terus temen kamu selama ini usahanya mengalami perkembangan *nggak* ?
- Narasumber : Ya jadi setahu saya dulu dia *cuman* reseller baju di semester 1 sampai semester 2 punya toko elektronik terus habis itu belum lama ini dia buka yang minimarket atau kelontong itu yang toko elektronik kan Sheila 1 kelontongnya Sheila 2
- Penulis : Selain itu, ada pengembangan usaha yang dia lakukan ga?
- Narasumber : Pengembangan usaha yang lain, sepertinya promosi lewat sosial media.

- Penulis : Terus setahu kamu nih apa *sih* masalah yang dihadapi temenmu selama melakukan kegiatan kuliah sambil wirausaha ?
- Narasumber : Masalahnya kalau yang dia pernah bilang ke saya yaitu *kayak* mengerjakan tugas ditoko kurang fokus, karna harus mantau karyawan.
- Penulis : Oke, sheila menerapkan nilai-nilai islam dalam usahanya?
- Narasumber : Ya, sheila menerapkan nilai-nilai islam dalam usahanya
- Penulis : Apa aja *sih* nilai-nilai islam yang diterapkan sheila dalam usahanya?
- Narasumber : Setahu saya nilai-nilai islam yang diterapkan di usahanya tidak memakai kredit terus habis itu ada tadarusan tiap jumat *bareng* karyawannya, dan di dinding-dinding toko ada pribahasa islami.
- Penulis : Terus harapan kamu terhadap teman kamu wirausaha itu apa?
- Narasumber : Harapanku dia bisa mengembangkan usahanya dengan enjoy dan bener-bener yang dia pinginin dia sukai dia juga *eee* usaha sambil dapat *duit* tapi dia juga seneng hatinya
- Penulis : Gitu makasih ya, makasih
- Narasumber : Sama-sama

Narasumber Pendukung 2

- Nama** : Alia Hana Indira
- Pekerjaan** : Mahasiswa Universitas Islam Indonesia
- Tanggal** : 20 Desember 2019
- Jam** : 20.00 WIB
- Lokasi** : Perumahan KBN D7, Purworejo.

- Penulis : *Hallo eee* ini Alia temennya Sheila ?
- Narasumber : Ya
- Penulis : oke kita mulai ya apa *sih* yang kamu tahu tentang Sheila?
- Narasumber : Sheila itu *anaknya* pekerja keras, rajin dan *on time*
- Penulis : Usaha apa *sih* yang dilakukan Sheila?
- Narasumber : Usaha yang dilakukan Sheila Toko Elektronik
- Penulis : *Gimana sih* temen kamu *pas ngelakukan* wirausaha *sambil* kuliah, *balance* kah?
- Narasumber : Ya, *balance* dia itu konsisten waktunya kuliah dia menjalankan kuliah waktunya yang berbisnis ya bisnis
- Penulis : Terus kalau usaha Sheila sendiri itu awalnya gimana ya?
- Narasumber : Awalnya usahanya itu berupa keturunan keluarga dan sheila yang melanjutkan.
- Penulis : Oke terus *kalau* tanggapan kamu tentang temann yang kuliah sambil wirausaha *gimana*?

- Narasumber : Tanggapan saya *sih* untuk dicontoh ya karena bisnis atau berwirausaha pada waktu kuliah itu dapat menambah *income* atau pengalaman kita tentang berbisnis
- Penulis : Oke terus kamu tahu *nggak sih* apa yang memotivasi *temen* kamu berwirausaha *sambil* kuliah ini apa *sih* motivasi dia?
- Narasumber : Yang memotivasi sheila untuk berbisnis dari keluarganya sendiri karena dari nenek kakek nya sudah mulai bisnis dari dulu jadi Sheila menjalankan bisnis
- Penulis : Okeh terus kamu tahu *nggak sih* cita-cita teman kamu setelah melakukan kegiatan wirausaha *sambil* kuliah ?
- Narasumber : Kalau untuk itu mungkin cita-cita Sheila akan membuka cabang yang lebih banyak lagi, dan mengembangkan seperti toko elektronik *modern*.
- Penulis : Oh gitu oke terus kamu tahu *nggak* pekerjaan yang sebenar-benarnya dia *pengen* itu apa, pekerjaan sebenar-benarnya *gitu*?
- Narasumber : Pekerjaan yang Sheila inginkan berwirausaha
- Penulis : Terus kamu tahu *nggak* apa dan siapa yang mempengaruhi teman kamu terjun ke dunia wirausaha
- Narasumber : Yang mempengaruhi Sheila untuk berwirausaha itu ya dari pihak keluarga *sih*, sama pendapatan yang besar.
- Penulis : Oke kamu tahu juga *nggak* usahanya Sheila selama ini berkembang *nggak* ?
- Narasumber : *Eee* kalau setahu saya bisnis Sheila itu termasuk berkembang karena sudah membuka cabang walaupun masih dalam kota tetapi masih punya cabang dua
- Penulis : Terus setahu kamu juga *nih* apa masalah yang dihadapi Sheila selama melakukan kegiatan kuliah *sambil* berwirausaha ?
- Narasumber : Membagi waktu mungkin main sama teman, kuliah dan berwirausaha, kadang cerita kalau mengerjakan tugas di toko *gak* konsen, dan harus diulang dirumah, begadang.
- Penulis : Terus harapan kamu terhadap teman kamu yang berwirausaha itu apa?
- Narasumber : Gimana?
- Penulis : Harapan kamu terhadap Sheila yang berwirausaha *sambil* kuliah itu bagaimana?
- Narasumber : Harapan saya berwirausaha semakin lancar maju pesat membuka cabang masih di kota atau sampai di luar kota

Narasumber pendukung 3

Nama : Liska Zuliana

Pekerjaan : Karyawan Toko Sheila Tronik

Tanggal : 30 Maret 2020

Jam : 19.30 WIB

Lokasi : Via telepon

Penulis : Ini dengan Mbak Liska ya ini? Karyawan Sheila Tronik pada posisi apa?

Narasumber : Iya, pramuniaga mbak.

Penulis : Baik, langsung saja .. apa motivasi Sheila terjun ke dunia wirausaha?

Narasumber : *Mmm* .. mbak sheila itu ikut ibunya kepengen punya cabang yang banyak dan penghasilan besar.

Penulis : Bagaimana awal mula Sheila memulai usaha?

Narasumber : Ini kan awalnya usaha ibunya mbak, terus ibunya *ngurusin* toko pusat, mbak Sheila yang *ngurus* cabang sini.

Penulis : Bagaimana Sheila dalam mengembangkan usahanya?

Narasumber : Pinter mbak, skarang bisa hemat minimalisir pengeluaran, jadi kulakan bisa lebih banyak.

Penulis : Pengembangan lain?

Narasumber : Yang lain *eee* disuruh lebih ramah dan tanggap kalau ada pembeli datang mbak.

Penulis : Hambatan yang dihadapi dalam berwirausaha dan kuliah?

Narasumber : Kalau hambatanya mbak Sheila suka *nggak* konsen waktu ngerjain tugas kuliah di toko.

Penulis : Hambatan yang dihadapi dalam berwirausaha?

Narasumber : Pengiriman barang mbak, kalau kulakan barangnya datengnya kadang telat sampai malam.

Penulis : Nilai-nilai Islam apa saja yang diterapkan pada Sheila Tronik?

Narasumber : Mbak Sheila sekeluarga kan Islamnya ketat jadi kalau jualan jujur ngasih harga juga murah.

Penulis : Pelayanan dalam nilai Islamnya bagaimana?

Narasumber : Mbak Sheila *eee* selalu menekankan jujur kita punya barang bagaimana kondisinya, jadi *nggak* harus membohongi pembeli supaya laku.

Penulis : Sheila sendiri ibadahnya bagaimana?

Narasumber : Mbak Sheila sholatnya kenceng mbak, ngga bolong .. kalau jaga bareng masuk waktu sholat nyuruh sholat.

Penulis : Oke, kalau promosi yang dilakukan bagaimana?

Narasumber : Promosi mulut ke mulut sih mbak, online juga.

Penulis : Oke, tanggapan orangtua Sheila sendiri bagaimana?

Narasumber : Mendukung mbak.

Wawancara tambahan dilakukan pada hari Senin 22 April 2020 jam 15.00 via Telepon

- Penulis : Asalamualaikum mbak, mau tanya sedikit
 Narasumber : Walaikum salam mbak
 Penulis : Langsung saja ya mbak, omzet Sheila dari total usahanya berapa ya?
 Narasumber : Kalau dulu 1Milyaran mbak.. ee skarang menurun lebih sepi

Narasumber Pendukung 4

Nama : Ibu Galih

Pekerjaan : Supplier Polytron

Tanggal : 13 April 2020

Jam : 19.00 WIB

Lokasi : Via Telepon

- Penulis : *Asallamualaikum* .. benar ini dengan ibu galih?
 Narasumber : Iya, saya.
 Penulis : Saya Avika teman mbak Sheila ingin bertanya-tanya sedikit bu
 Narasumber : Boleh.
 Penulis : Sejak kapan Sheila langganan *supplay* polytron?
 Narasumber : *Oo..* sudah lama mbak sudah sejak ibunya yang megang toko.
 Penulis : Oke bu langsung saja apa yang memotivasi Sheila berwirausaha?
 Narasumber : Sepertinya sama seperti ibunya mbak karena pendapatan.
 Penulis : Apa dan siapa yang mempengaruhi Sheila terjun di dunia wirausaha?
 Narasumber : Kalau siapa ya mbak ya keluarga karena nenek ibunya sudah duluan usaha.
 Penulis : Usaha selama ini mengalami perkembangan bu?
 Narasumber : Iya berkembang awalnya 1 toko sekarang sudah 2 toko *ee* disebelah tokonya juga dibuat rumah makan katanya.
 Penulis : Terus pengembangan usaha apa yang dilakukan Sheila?
 Narasumber : Yaitu mbak cabang tokonya sudah ada dan membuat rumah makan.
 Penulis : penerapan nilai-nilai islam yang dilakukan dalam usahanya?
 Narasumber : Setau saya sistem penjualannya tidak menggunakan kredit, kalau *order* juga selalu pakai *cash*.
 Penulis : Hambatan yang dialami ketika berwirausaha dan kuliah?

- Narasumber : Hambatannya karena masi kuliah ya mbak waktu itu jadi kalau ada apa apa di tokonya repot.
- Penulis : Hambatan yang dialami ketika berwirausaha?
- Narasumber : Eee hambatan berwirausaha?
- Penulis : Iya bu hambatan berwirausaha
- Narasumber : Apa ya?
- Penulis : Maaf bu, katanya sering telat antar orderan?
- Narasumber : Mungkin salah satunya dari kita ya mbak, kadang memang dari kita telat antar barang karena memang harus mengantar yang dikota dulu.
- Penulis : Harapan ibu terhadap Sheila berwirausaha?
- Narasumber : Semoga sukses usahanya dan menambah cabang.

Narasumber Pendukung 5

Nama : Ibu Ramino

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Tanggal : 14 April 2020

Jam : 09.00 WIB

Lokasi : Via Telepon

- Penulis : Assalamualaikum, benar dengan Ibu Ramino?
- Narasumber : Iya mbak.
- Penulis : Mau tanya-tanya sedikit bu tentang usaha Sheila.
- Narasumber : Ya mbak.
- Penulis : Sejak kapan ibu berlangganan di Sheila Elektronik?
- Narasumber : Ya sejak buka disini mbak kan tetangga juga.
- Penulis : Baik bu, langsung saja bu.. motivasi apa yang membuat Sheila terjun berwirausaha?
- Narasumber : Karna orangtuanya mbak terutama ibunya kan dekat sekali sama ibunya.
- Penulis : kalau apa yang mempengaruhi Sheila untuk terjun di wirausaha?
- Narasumber : Kalau ibunya bilang memang Sheilanya gasuka kerja yang diatur ya mbak
- Penulis : Usaha ini mengalami perkembangan selama bu?
- Narasumber : Iya, berkembang.
- Penulis : Bagaimana perkembangannya bu?
- Narasumber : Mungkin lebih maju *eemodern*.. sekarang kelihatannya sudah masuk di *google* gampang dicari
- Penulis : Masalah yang dihadapi Sheila selama melakukan usaha sama kuliah?
- Narasumber : Kuliah itu saya pernah lihat sambil ngerjakan tugas di toko pas toko rame nah jadi ribet mbak. Kalau usahanya saya lihat aman ya hanya waktu itu pernah kebanjiran.

- Penulis : Terus kalau penerapan nilai-nilai islam dalam usahanya apa saja?
 Narasumber : Tanpa kredit dan jujur banget mbak kalau ada barang cacat dr pabrik ya *ga* dijual padahal barang tinggal itu saja.

Wawancara tambahan dilakukan pada hari Senin 19 April 2020 jam 14.00 via Telepon

- Penulis : Asalamualaikum bu, maaf mengganggu mau tanya sedikit
 Narasumber : Walaikum salam iya mbakk
 Penulis : Mau tanya bu, kira-kira omzet Sheila berapa ya bu?
 Narasumber : Omzet 1 bulan itu ee kira-kira 1 Milyar ya mbak, Cuma menurun sekarang sejak corona.

Narasumber Pendukung 6

- Nama : Ibu Safitri**
Pekerjaan : Guru SMK
Tanggal : 13 April 2020
Jam : 13.00 WIB
Lokasi : Via Telepon

- Penulis : Asallamualaikum .. maaf mengganggu benar dengan Ibu Safitri?
 Narasumber : Saya sendiri.
 Penulis : Boleh tahu sudah berapa lama menjadi tetangga Sheila?
 Narasumber : eee.. berapa ya mbak kira-kira 4-5 tahun cuman kan Mbak Sheila jarang dirumah sini.
 Penulis : Biasanya dimana bu?
 Narasumber : Di kotanya mbak, disini kan hanya jualan saja.
 Penulis : Baik bu, apa diketahui tentang Sheila?
 Narasumber : Saya lihat pekerja keras ya.. rajin nungguin tokonya.
 Penulis : Tanggapan ibu tentang Sheila yang kuliah sambil usaha?
 Narasumber : Bagus. bisa membantu orangtua bisa berkerja sejak dini.
 Penulis : Apa yang memotivasi dia untuk berwirausaha?
 Narasumber : Karna orangtuanya ya yang pasti dari awal buka cabang disini sudah diajarkan ibunya usaha.
 Penulis : Usaha ini mengalami perkembangan selama ini?
 Narasumber : Usahnya berkembang
 Penulis : Bagaimana perkembangannya bu?
 Narasumber : Bisa dilihat sekarang barang dagangan makin pepek, ada toko kelontong juga sekarang.

- Penulis : Masalah yang dihadapi selama melakukan usaha sama kuliah?
- Narasumber : kalau ibunya bilang kuliahnya aman tapi usahanya.
- Penulis : Usahanya kenapa bu?
- Narasumber : Disini kan pernah kebanjiran .. barang-barang elektroniknya beberapa lumayan ada yang rusak.. eee pas udah surut mau ganti barang dari *supplier* datangnya lama sampai beberapa hari.
- Penulis : Berarti masalah pengiriman barang ya bu .. terhadap Sheila yang berwirausaha?
- Narasumber : Konsisten semangat dan diberi kesuksesan.
- Penulis : Trimakasih bu

Narasumber Pendukung 7

- Nama** : Ibu Sugianti
- Pekerjaan** : Wiraswasta
- Jam** : 16.01 WIB
- Tanggal** : 13 Desember 2020
- Lokasi** : Desa Ganjuran, Sridohardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta
- Penulis : Bu sebelumnya mau tanya dulu *nih* Ibu itu Ibunya Sheila ya?
- Narasumber : Iya
- Penulis : Berprofesi sebagai apa ya Bu?
- Narasumber : Wirausaha mbak
- Penulis : Wirausaha, saya mau tanya nih terkait wirausahanya Sheila. Jadi *gimana* tanggapan ibu tentang kegiatan wirausahanya Sheila yang dilakukan *support* atau *gimana*?
- Narasumber : Kalau menurut Ibu dia memang *basicnya* wirausaha mbak jadi bisa meneruskanlah usaha keluarga
- Penulis : Terus bagaimana tanggapan bapak ibu mengenai putrinya yang terjun ke dunia wirausaha?
- Narasumber : Ya kalau menurut saya memang lebih bagus ke wirausaha daripada yang lain mbak, lebih *mendukunglah*
- Penulis : Terus apakah ibu memiliki peran dalam pengambilan keputusan putrinya memilih terjun ke dunia wirausaha?
- Narasumber : Ya saya memberi modal materil dan paling tidak mengarahkannya *mbak*, Sheila kedepannya seperti itu memang tanggung jawab saya *to* jadi tetap walaupun dia punya keputusan seperti ini tapi saya tetap mengarahkan
- Penulis : Itu prosesnya *gimana* bu mengarahkan prosesnya ?
- Narasumber : *Gimana* ya? *kan* lihat dari apa lihat dari dia punya kemampuan dia memang *basicnya* ke wirausaha kalau yang lain *kayaknya ndak* kalau ketrampilan misalnya apa *gitu*

- kayaknya dia *nggak*, lebih ke wirausaha, makanya saya pasrahkan toko nya ke Sheila mbak.
- Penulis : Terus ibu tahu kenapa Sheila itu sekarang terjun di dunia wirausaha sejak kuliah?
- Narasumber : Karena kalau menurut ibu dia itu sudah bisa merasakan hasil dari wirausaha tersebut jadi dia sudah menikmati sedikitlah jadi *ketagihan*
- Penulis : Terus ibu tahu *nggak* karakter Sheila bagaimana ?
- Narasumber : Ya tahu banget lah *mbak*
- Penulis : Gimana bu dia itu *struggle* *nggak* patah semangat atau putus asa atau *gimana* gitu?
- Narasumber : Tapi dia kadang lebih mengedepankan emosinya *sih*
- Penulis : Emosional?
- Narasumber : Karakter Sheila *kayak gitu*. Dia profesionalnya disitu emosional tapi tidak dibawa kerja dia *nggak* dia *misal* emosi ya itu emosi sama keluarga ya *udah* tapi kalau dia usaha *nggak* melibatkan orang lain gitu *nggak*
- Penulis : Berarti kerja-kerja usaha-usaha ya bu ya? Terus ibu tahu *nggak* masalah yang dihadapi Sheila ketika memilih apa kegiatan wirausaha *sambil* kuliah?
- Narasumber : *Kayaknya* nyaman-nyaman saja
- Penulis : *Ndak* pernah cerita apa-apa gitu ya bu?
- Narasumber : *Ndak malah* dia justru lebih *seneng* jadi kuliah *sambil* wirausaha itu dia lebih *seneng*
- Penulis : Banyak kegiatan tidak *nganggur-ngaggur* *gitu* ya. Sebenarnya pekerjaan apa *sih* yang ibu *pengenkan* untuk Sheila? yang *bener-bener* ibu *pengen* dari hati .
- Narasumber : Ya mungkin ada pekerjaan tetap lah *mbak* kalau mungkin bisa ya kerja di perusahaan itu usaha buat *sambilan* jadi kalau usahanya lagi turun ada penghasilan tetap *mbak*.
- Penulis : Terus apa *sih* harapan ibu terhadap usahanya Sheila usaha anak?
- Narasumber : Kedepannya bisa lancar semua bisa lebih berkembang dari pada yang sekarang
- Penulis : Terus apa *sih* harapan ibu terhadap kuliahnya Sheila ?
- Narasumber : Harapan saya bisa diterapkan di dunia usaha *gini* mbak *kan* kuliahnya di manajemen ya paling tidak bisa mendukung *to*, *ndak* seperti saya *ndak* ada dasar-dasarnya jadi manajemennya *semrawut to* mbak
- Penulis : Sheila sendiri ibadahnya bagaimana bu?
- Narasumber : Kalau ibu lihat Sheila ibadahnya bagus, rajin, gapernah bolong.
- Penulis : Nilai-nilai Islam yang diterapkan Sheila pada waktu berwirausaha?
- Narasumber : Ibu perhatikan Sheila melakukan jual beli secara *transparant* ya, jujur, amanah

Penulis : Baik, bu terimakasih
 Narasumber : Sama-sama mbak

Narasumber Pendukung 8

Nama : Bapak Sudarmanto

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Jam : 21.30 WIB

Tanggal : 10 Januari 2020

Lokasi : Via Telepon

Penulis : *Assalamu'alaikum*
 Narasumber : Wa'alaikum salam
 Penulis : Ini benar ayah dari Sheila ya om?
 Narasumber : Dari mana ya?
 Penulis : saya Avika *temennya* Sheila mau tanya-tanya sedikit tentang usahanya Sheila om
 Narasumber : Ya silahkan.
 Penulis : Ya amiin om, jadi bagaimana tanggapan bapak tentang kegiatan wirausaha anak sendiri?
 Narasumber : Apapun yang dilakukan anak saya kalau itu baik saya dukung, membantu sebisa saya, dalam hal dana awal-awal ya masih minta banyuan orangtua, pengambilan keputusan juga selalu meminta pendapat orangtua
 Penulis : Apakah bapak memiliki peran dalam pengambilan keputusan Sheila ketika memilih terjun ke dunia wirausaha?
 Narasumber : Kalau pengambilan keputusan jelas mbak, seperti tadi Sheila selalu meminta pendapat orangtua untuk memutuskan.
 Penulis : Oh ya, terus pekerjaan apa *sih* yang sebenarnya diinginkan seorang anak *eee* bapak sepertinya tahu *nggak* ya?
 Narasumber : Ya keinginannya itu jadi pengusaha, ya saya ikuti.
 Penulis : Oh ya pak kalau bapak sendiri tahu *nggak* pak kenapa Ayuvia itu pengen *banget* terjun ke dunia wirausaha?
 Narasumber : Lingkungannya dari kecil sudah lingkungan usaha, dari neneknya, ibunya juga suka usaha, bukan cuma toko elektronik tapi ada toko lainnya juga.
 Penulis : Asalamualaikum bu, saya Avi temanya Mbak Ayuvia, ingin tanya-tanya sedikit tentang usahanya Mbak Ayuvia, sebelumnya mau tanya dulu *nih* Ibu itu Ibunya Ayuvia ya?
 Narasumber : Iya
 Penulis : Berprofesi sebagai apa ya Bu?
 Narasumber : Ibu rumah tangga mbak.

- Penulis : Baik bu, langsung aja ya bu, jadi *gimana* tanggapan ibu tentang kegiatan wirausahanya Sheila yang dilakukan *support* atau *gimana*?
- Narasumber : Kalau menurut Ibu memang kesukaan dia mbak, dari SD udah mulai suka jualan.
- Penulis : Terus bagaimana tanggapan ibu mengenai putrinya yang terjun ke dunia wirausaha?
- Narasumber : Ya saya mendukung mbak selama itu positif dan anaknya suka.
- Penulis : Terus apakah ibu memiliki peran dalam pengambilan keputusan putrinya memilih terjun ke dunia wirausaha?
- Narasumber : Ya sebagai orangtua pasti ada mbak, biasanya mengarahkan, menyemangati, memberi nasihat.
- Penulis : Itu prosesnya *gimana* bu mengarahkan prosesnya ?
- Narasumber : Prosesnya ya saya mengarahkan, usaha Ayuvia inikan berkaitan dengan bahan-bahan baju, ya saya memberi arahan dan nasihat yang saya tahu Mbak, karna dulu saya sempat kursus jahit, seperti itu.
- Penulis : Terus ibu tahu *nggak* kenapa Sheila itu sekarang terjun di dunia wirausaha sejak kuliah?
- Narasumber : Karna memang Ayuviannya suka ya mbak, seperti hobi.
- Penulis : Terus ibu tahu *nggak* masalah yang dihadapi Ayuvia ketika memilih apa kegiatan wirausaha *sambil* kuliah?
- Narasumber : Masalahnya ya itu mbak, mungkin telat selesai kuliah karena Ayuviannya sempat cuti 1 tahun untuk usaha ini.
- Penulis : Sebenarnya pekerjaan apa *sih* yang ibu *pengenkan* untuk Sheila? yang *bener-bener* ibu *pengen* dari hati .
- Narasumber : Ya apa saja mbak yang disukai Ayuvia, yang penting nyaman dan halal.
- Penulis : Terus apa *sih* harapan ibu terhadap usahanya anak?
- Narasumber : Semoga lancar usahanya, terus berkembang dan memiliki butik.
- Penulis : Terus apa *sih* harapan ibu terhadap kuliahnya Ayuvia ?
- Narasumber : Harapan saya semoga lancar kuliahnya, bisa mengikuti kegiatan kuliah sebagaimana mestinya.
- Penulis : Baik, bu terimakasih
- Narasumber : Sama-sama mbak

LAMPIRAN III: TABEL REDUKSI DATA

a. Reduksi Motivasi Mahasiswa Berwirausaha

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
Motivasi Mahasiswa Berwirausaha	<p>“karena memang awalnya dari hobi, hobiku di <i>fashiongitu</i> kalau aku seriusin dan tertarik di dunia wirausaha. Itu alasannya” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)</p>	<p>“<i>Nah jadi kan</i> lihat kakek nenek usaha terus ibu usaha kayaknya enak <i>sih</i> kayaknya tinggal <i>eee</i> apa ya kayak kita punya <i>eee</i> kendali sendiri tidak usah ikut orang” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)</p>	<p>Kedua narasumber memiliki motivasi berwirausaha yang beragam, didalamnya terdapat persamaan dan perbedaan dorongan motivasi mahasiswa berwirausaha, seperti terjun ke dunia wirausaha dikarenakan hobi, mengikuti jejak orangtua, ingin memiliki cabang usaha yang banyak, ingin mendapatkan penghargaan atas produk yang dimiliki, ingin membuat lapangan pekerjaan, mendapatkan pendapatan yang besar, dan terjun ke wirausaha dikarenakan tidak ada keterikatan dalam berkerja.</p>

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
Motivasi Mahasiswa Berwirausaha	<p>“Karena tidak harus masuk kerja dari jam 7 sampai 5 pakai seragam dan diatur-aturl aja itu <i>sih</i>, bebas dan juga karena aku seorang wanita. Jadi <i>ndak</i> dijamin kerjanya, bisa <i>ngurus</i> keluarga” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)</p>	<p>“Terus aku <i>tu</i> orangnya <i>nggak</i> suka kerja yang terikat orang harus gini-gini dan aku kan sudah punya dua <i>background</i> ayahku kan <i>backgroundnya</i> pegawai terus ibuku usaha <i>nah</i> misalnya pegawai seharinya rata-rata gajinya 100 ribu perhari nah kalau pengusaha itu bersihnya 100 ribu aja lebih kalau diakumulasi sebulan <i>gede</i> yang pengusaha itu <i>sih</i> yang mendasar” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)</p>	
Motivasi Mahasiswa Berwirausaha	<p>“Penghargaan produknya nah kayak gitu bukan di penghargaannya aku tapi di produknya mungkin produk yang paling <i>the best</i> atau mungkin diusahanya maksudnya bisa jadi di <i>brand</i> yang <i>overir</i> atau kayak gitu” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)</p>	<p>“Yang ingin aku capai <i>nggak</i> jauh-jauh <i>bangetsih</i> <i>cumanngembangin</i> toko ini lebih-lebih, punya lebih banyak cabang” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)</p>	

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
	<p>“motivasi ku ke dunia wirausaha bagaimana caranya kita itu bisa bermanfaat bagi orang lain nanti kita bisa membuka lapangan pekerjaan orang-orang kita membuka pekerjaan setidaknya misalnya kita membuka lapangan pekerjaan kita udah tidak tergantung kepada lapangan pekerjaan” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)</p>		
<p>Motivasi Mahasiswa Berwirausaha</p>	<p>“Kalau dari Ayuvia sendiri itu mencetak bisnis itu dia itu kayak hobi apa kadang dia itu mikir kalau <i>ndak</i> jualan kadang ngapain ya dan memang dia keahliannya di situ terus dia juga orangnya kalau bikin desain itu lucu-lucu unik dan <i>ndak</i> ada tempat lain, bikin beda” (Secha, 14 Desember 2019, 19.00 WIB)</p>	<p>“karena keluarganya ya kan keluarganya <i>eh</i> usahanya dari neneknya terus lanjutin ke ibunya dan dia kan juga anak pertama jadi kalau menurut saya itu dia lebih kepada beban untuk meneruskan dan mengembangkan apa yang dia sudah miliki sekarang” (Afanina, 19 Desember 2019, 16.30 WIB)</p>	

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
	<p>“Ya setelah wisuda Ayuvia dia itu ingin ngembangin dia tidak suka kerja di atur oleh orang lain dia ingin membuka lapangan pekerjaan” (Melly, 14 Desember 2019, 21.00 WIB)</p>	<p>“Kalau menurut saya ini dari pengamatan saya, kalau dia itu lebih <i>enjoy</i> melanjutkan usahanya sendiri, rasa keingintahuannya dia terhadap usahanya itu lebih tinggi dari pada dia kayak aku mau kerja jadi apa <i>sih</i>, menurut saya dia itu lebih ini usahaku mending diapain itu banyak kesitu” (Afanina, 19 Desember 2019, 16.30 WIB)</p>	
Motivasi Mahasiswa Berwirausaha	<p>“pencapaiannya itu dia pernah bilang katanya <i>pengen</i> dapet penghargaan-penghargaan gitu” (Melly, 14 Desember 2019, 21.00 WIB)</p>	<p>“Kalau untuk itu mungkin cita-cita Sheila akan membuka cabang yang lebih banyak lagi, dan mengembangkan seperti toko elektronik <i>modern</i>” (Alia, 20 Desember 2019, 20.00 WIB)</p>	
Motivasi Mahasiswa Berwirausaha	<p>“ Motivasinya .. <i>eee</i> dia itu <i>enggak</i> suka diatur seperti karyawan kantor .. <i>pengen</i> hidup sesuai yang dia inginkan” (Kayla, 30 Maret 2020, 16.00 WIB)</p>	<p>“ <i>Mmm</i> .. mbak sheila itu ikut ibunya kepengen punya cabang yang banyak dan penghasilan besar” (Liska, 30 Maret 2020, 19.30 WIB)</p>	

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
	<p>“Yang memotivasi <i>eee</i> .. kalau pas ketemu kadang cerita <i>kepenganannya kepingin</i> dapet <i>achievement</i> apa itu <i>brand-brand</i> gitu.” (Yani, 12 April 2020, 15.00 WIB)</p>	<p>“Sepertinya sama seperti ibunya mbak karena pendapatan.” (Ibu Galih, 13 April 2020, 19.00 WIB)</p>	
	<p>“Kayaknya memang dalam diri sendiri ya untuk pemenuhan kebutuhan diri.” (Yani, 12 April 2020, 15.00 WIB)</p>	<p>“Kalau siapa ya mbak ya keluarga karena nenek ibunya sudah duluan usaha.” (Ibu Galih, 13 April 2020, 19.00 WIB)</p>	
Motivasi Mahasiswa Berwirausaha	<p>“Kalau motivasi itu sendiri <i>sih</i> sudah suka <i>sama</i> fashion di situ sudah hobi di bisnis.” (Dilla, 12 April 2020, 10.40 WIB)</p>	<p>“Karna orangtuanya mbak terutama ibunya kan dekat sekali sama ibunya.” (Ibu Ramino, 14 April, 09.00 WIB)</p>	
	<p>“<i>Eee</i> kayaknya <i>gaada</i> ya <i>pure</i> dia sendiri kayaknya <i>emang</i> ambisi gitu ya.” (Dilla, 12 April 2020, 10.40 WIB)</p>	<p>“Kalau ibunya bilang memang Sheilanya gasuka kerja yang diatur ya mbak.” (Ibu Ramino, 14 April, 09.00 WIB)</p>	

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
	<p>“Yang memotivasi ya? ... eeee seingat saya ya .. waktu ngobrol bareng Ayu memang menyukai kebebasan semisal gasuka diatur.” (Mbak Fia, 12 April 2020, 24.00 WIB)</p>	<p>“Karna orangtuanya ya yang pasti dari awal buka cabang disini sudah diajarkan ibunya usaha.” (Ibu Safitri, 13 April 2020, 13.00 WIB)</p>	

Sumber: Data Primer Penelitian (2020)

b. Reduksi Pengembangan Usaha

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
<p>Pengembangan Usaha Mahasiswa</p>	<p>“Oh dari awal salavi hijab aku lihat dulu modalku berapa terus belajar juga tentang baju-bajunya <i>syar'i</i>, jadi buat bajunya karena aku <i>ngak</i> punya baju sama sekali gamis itu masih pinjam mamaku, <i>makanya</i> aku coba-coba bikin baju cari modal bikin baju kepenjahit dan kepingin dijual” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)</p>	<p>“<i>Inikan usaha dari orangtua, jadi aku ngembanginnya dari konsumen itu kita bisa belajar dari elektronik nih jadi ada orang tanya misalnya kan ndak mungkin langsung lengkap toko itu misal ada tanya jual regulator nggak, regulator gas kebetulan kita belum punya nih, nah itu besok kita catat, kita stock</i>” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)</p>	<p>Kedua narasumber melakukan pengembangan usaha yang beragam, seperti Pengembangan usaha mahasiswa memulai usaha dengan mendapatkan modal dari orangtua atau warisan ataupun mengumpulkan modal sendiri, dilanjutkan dengan mengembangkan usaha dari segi pelayanan konsumen, promosi online, dan memisahkan laba dan modal, selanjutnya</p>

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
Pengembangan Usaha Mahasiswa			Memperluas usaha dengan menambah usaha baru merupakan pengembangan usaha yang dilakukan oleh kedua narasumber, dan melakukan kolaborasi untuk menghasilkan produk baru.
	<p>“Ada <i>brand</i> lain, buat <i>sister brand</i>, salavia itu memang kita <i>segmentasinya</i> anak-anak remaja, ciri khasnya <i>cute</i>, terus buat lagi bareng sama suami itu gamis <i>syar’i</i> sama <i>koko</i> nah itu desainnya kita akan menuju berbeda dengan salavia, lebih <i>simple</i>, lebih <i>elegan</i>” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)</p>	<p>“disebelah toko elektronik ada toko kelontong tapi belum selengkap toko elektroniknya” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)</p>	

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
Pengembangan Usaha Mahasiswa	<p>“seiring berjalannya waktu aku ngumpulin modal buat promosi nah berasal dari situ aku ngumpulin jasa <i>endors</i>. Jadi ada beberapa selebgram atau artis yang udah aku <i>endors</i>, Media sosial <i>cuman</i> di <i>istagram</i>” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)</p>	<p>Ya promosi dari mulut ke mulut, ke media <i>online</i>, karena sekarang kan apa-apa <i>online</i>, kayak toko <i>offline</i> itu kalah sama toko <i>online</i>, sekarang apalagi elektronik juga bisa <i>dionlinin</i> kan” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)</p>	
	<p>“<i>Eee</i> ya boros dalam mungkin bisnis atau produktif kamu mungkin sekarang lebih konsumtif, Soalnya kalau sekarang ini kan untuk perputaran bisnis sudah dipisah” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)</p>	<p>Ya dari segi finansial iya kayak <i>diitung-itung</i> tadi <i>misal</i> aku <i>udah jajan</i> dan <i>jajannya</i> itu <i>direm</i> nanti keuntunganku berkurang aku <i>nggak</i> bisa kulakan ini lagi nah itu” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)</p>	
	<p>“Kalau semisal dulu itu tidak ada sistem COD ibaratnya kalau <i>misal</i> iya sama-sama Jogja harus dikirim lewat ekspedisi, terus itu sekarang sudah ada <i>shopee</i> itu banyak banget</p>	<p>“Kalau dari segi pelayanan ya <i>gitu-gitu</i> aja <i>sih cuman</i> harus lebih ramah, senyum salam sapa <i>pokoknya</i> sabar ketemu konsumen” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)</p>	

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
	<p><i>customer</i> yang minta <i>shopee-shope</i> itu kan tapi sekarang aku sanggupin karena habis <i>ongkir</i> kan lumayan.” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)</p>		
Pengembangan Usaha Mahasiswa	<p>“Sebenarnya ada aku kolaborasi sama <i>temen</i>, sebelum kita munculin produk baru kita harus <i>research</i> ciri-ciri khasnya sudah tahu, ciri-ciri <i>salavi</i> itu yang suka warna pastel, terang sama <i>cute</i>” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)</p>		
	<p>“Ayuvia itu suka sama jualan dari <i>SD tu</i> pernah jualan pulsa terus <i>pas SMP tu</i> beda lagi jualan kayak gantungan kunci (nama) terus <i>pas SMA nya</i> itu baru jualan baju tapi baru reseller. Nah sekarang <i>pas kuliah</i> dia ngumpulin uang dan berkembangnya jadi baju muslim khusus</p>	<p>“<i>Sheila tu</i> dia punya usaha ya sama neneknya terus dilanjutkan sama ibunya terus dia sekarang ikut apa ya, ikut ikut terjun ke usaha, hanya itu” (Afanina, 19 Desember 2019, 16.30 WIB)</p>	

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
	perempuan <i>gitu</i> ” (Melly, 14 Desember 2019, 21.00 WIB)		
Pengembangan Usaha Mahasiswa	“Selain itu, untuk mengirim pesanan ke konsumen sudah bisa di antar gojek <i>eee</i> sekarang juga endorse ke artis untuk promosinya” (Melly, 14 Desember 2019, 21.00 WIB)	“Pengembangan usaha yang lain, seperti promosi lewat sosial media” (Afanina, 19 Desember 2019, 16.30 WIB)	
	“Ya perkembangan <i>banget</i> dari yang apa namanya pokoknya dulu yaitu yang saya ceritakan memang ganti-ganti <i>sih</i> cuman ini yang namanya <i>syar’i yah</i> hoooh itu berkembang banget, apalagi ada brand baru sama suaminya <i>orderanya</i> sudah sampai ribuan <i>gitu</i> kan <i>kayak</i> apalagi yang baru buka baru pertama buka <i>masa</i> sudah ribuan, <i>wah</i> banyak banget <i>kayak gitu</i> ” (Secha, 14	“Ya jadi setahu saya dulu dia <i>cuman</i> reseller baju di semester 1 sampai semester 2 punya toko elektronik terus habis itu belum lama ini dia buka yang minimarket atau kelontong itu yang toko elektronik kan Sheila 1 kelontongnya Sheila 2” (Afanina, 19 Desember 2019, 16.30 WIB)	

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
Pengembangan Usaha Mahasiswa	Desember 2019, 19.00 WIB)		
	<p>“Kalau semisal dulu itu tidak ada sistem COD ibaratnya kalau <i>misal</i> iya sama-sama Jogja harus dikirim lewat ekspedisi, terus itu sekarang sudah ada <i>shopee</i> itu banyak banget <i>customer</i> yang minta <i>shopee-shope</i> itu kan tapi sekarang aku sanggupin karena habis <i>ongkir</i> kan lumayan.” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)</p>	<p>“Kalau dari segi pelayanan ya <i>gitu-gitu aja sih cuman</i> harus lebih ramah lah <i>pokoknya</i> sabar ketemu konsumen” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)</p>	
Pengembangan Usaha Mahasiswa	<p>“<i>Eee ...</i> bagus, dia rajin meng-update di sosial media dan <i>mmm ..</i> dia juga <i>colabbareng</i> temenya yang punya usaha baju muslimah .. <i>mbuat</i> usaha bareng” (Kayla, 30 Maret 2020, 16.00 WIB)</p>	<p>“Pinter mbak, skarang bisa hemat minimalis pengeluaran, jadi kulakan bisa lebih banyak” (Liska, 30 Maret 2020, 19.30 WIB)</p>	

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
Pengembangan Usaha Mahasiswa	“Terakhir <i>notice</i> sama mbak yang megang kendali <i>finacialnya</i> kalau skarang modal sama pendapatan dipisah.” (Kayla, 30 Maret 2020, 16.00 WIB)	“Yang lain <i>eee</i> disuruh lebih ramah dan tanggap kalau ada pembeli datang mbak.” (Liska, 30 Maret 2020, 19.30 WIB)	
	“Apa ya .. <i>eee</i> .. beberapa bulan lalu ketemu <i>barengtemenya</i> katanya mau buat katalog <i>bareng</i> .” (Yani, 12 April 2020, 15.00)	“Iya berkembang awalnya 1 toko sekarang sudah 2 toko <i>ee</i> disebelah tokonya juga dibuat rumah makan katanya.” (Ibu Galih, 13 April 2020, 19.00 WIB)	
	“Berkembangnya kan dulu cuma busana muslim wanita saya ya .. <i>e</i> .. terus sekarang <i>udah</i> launching baju koko busana muslim laki.” (Dilla, 12 April 2020, 10.40 WIB)	“Mungkin lebih maju <i>eemodern</i> .. sekarang kelihatanya sudah masuk di <i>google</i> gampang dicari.” (Ibu Ramino, 14 April 2020, 14.00 WIB)	
	“Mungkin pengiriman ya .. sekarang banyak gojek dateng buat ngirim ambil barang.” (Mbak Fia, 12 Maret 2020, 24.00 WIB)	“Bisa dilihat sekarang barang dagangan makin <i>pepek</i> , ada toko kelontong juga sekarang.” (Ibu Safitri, 13 April 2020, 13.00 WIB)	

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
	<p>“Eee ... apa yaa .. sebentar .. oh iya sekarang promosinya udah ke selebgram trakhir aku lihat di Rachel Vennya.” (Dilla, 12 April 2020, 10.40 WIB)</p>		

Sumber: Data Primer Penelitian (2020)

c. Reduksi Penerapan Nilai-Nilai Islam

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
<p>Penerapan Nilai-Nilai Islam</p>	<p>“Bismillah, kalau nilai-nilai Islam itu udah jelas banget, promosinya ngedukasi pentingnya <i>hijab syar’i</i> itu apa dan eee kewajiban muslimah untuk menutup aurat secara sempurna, di promosinya kita selipin Doa bercermin karna terus juga ada <i>hadist</i> menjadi muslimah yang memiliki kecantikan luar dalam, terus eee ada juga diselipin membaca Al-Kahfi di hari Jumat.” (Ayuvia, 14 Desember 2019, 15.00 WIB)</p>	<p>“Ada vik, ditokoku juga aku bikin <i>name tag ehh</i> apa sih istilahnya kayak <i>quote-quote</i> gitu eee misal kebersihan sebagian dari iman untuk elektronik kayak mesin cuci terus eee jangan membuang-buang makanan, menyimpan makanan untuk barang elektronik kayak kulkas, <i>gitu sih</i>” (Sheila, 13 Desember 2019, 15.00 WIB)</p>	<p>Kedua narasumber melakukan Penerapan Nilai-Nilai Islam yang beragam, didalamnya tertadapat perbedaan dan persamaan dalam melakukan Penerapan Nilai-Nilai Islam. Penerapan Nilai-Nilai Islam yang dilakukan kedua narasumber adalah sholat lima waktu, membayar zakat, membaca doa-doa dan mengamalkannya, melakukan perniagaan secara jujur, amanah, tidak merugikan salah satu pihak penjual, menanamkan</p>

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
			saham syari pada usahanya dan meningkatkan pelayanan dengan mendasarkan pada kejujuran, amanah, dan memprioritaskan konsumen.
Penerapan Nilai-Nilai Islam	<p>“Kalau salavia kan PO, nah itu juga dijelaskan di awal jadi kesepakatan antara dua belah pihak <i>gaada</i> yang diberatkan kapan selesainya, kapan dikirimnya seperti itu dan aku menjual barangnya tidak mengurangi kualitas produk dalam arti aku menjual dengan harga yang sesuai kualitas tidak terlalu mahal” (Ayuvia, 14 Desember 2019, 15.00 WIB)</p>	<p>“iya tokoku nerapin nilai-nilai islami buat usaha, jadi semua tanpa kredit, di <i>press</i> (ket. harga paling murah), dan <i>transparentee</i> terus kalau jual beli juga jujur, <i>misal</i> ada barang cacat atau apa kita di awal bilang bapak/ibu ini barangnya seperti ini kondisinya kita buka <i>real maksute gaada</i> yang ditupi, pokoknya jujur, ditempatkan juga jual barang <i>second</i> jadi kadang ada yang minta <i>second</i> kita ngomong jujur barangnya udah dipakai sekian lama dan di <i>service</i>” (Sheila , 13 Desember 2019, 15.00 WIB)</p>	

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
	<p>“Untuk diri sendiri yang pertama sholat wajib dan dhuha yang kedua berhijab terus zakat dan di hari jumat juga rutin membaca al-kahfi” (Ayuvia, 14 Desember 2019, 15.00 WIB)</p>	<p>“Yang jelas sholat lima waktu, dhuha itu yang rutin aku lakuin vik sama zhakat” (Sheila, 13 Desember 2019, 15.00 WIB)</p>	
Penerapan Nilai-Nilai Islam	<p>“ Nilai-nilai Islamnya .. dia itu dalam promosi update sosial media promosinya mengandung nilai Islam.” (Kayla, 30 Maret 2020, 16.00 WIB)</p>	<p>“Mbak Sheila sekeluarga kan Islamnya ketat jadi kalau jualan jujur ngasih harga juga murah” (Liska, 30 Maret 2020, 19.30)</p>	
	<p>“ Tidak merugikan pembeli <i>eee</i> jujur jadi menjelaskan pembuatan baju setelah <i>transfer</i>.”(Kayla, 30 Maret 2020, 16.00 WIB)</p>	<p>“ Mbak Sheila <i>eee</i> selalu menekankan jujur kita punya barang bagaimana kondisinya, jadi <i>nggak</i> harus membohongi pembeli supaya laku” (Liska, 30 Maret 2020, 19.30)</p>	
Penerapan Nilai-Nilai Islam	<p>“ Ibadahnya bagus tepat waktu, kadang kalau juga ngajakin pergi ke kajian bareng.” .”(Kayla, 30 Maret 2020, 16.00 WIB)</p>	<p>“ Mbak Sheila sholatnya kenceng mbak, <i>ngga</i> bolong .. kalau jaga bareng masuk waktu sholat nyuruh sholat.” (Liska, 30 Maret 2020, 19.30)</p>	

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
	<p>“Iya ada, itu investasi mudharobah mereka <i>nanem</i> saham, sebesar yang aku <i>tentuin</i> trus aku yang <i>ngelola</i>, <i>gitu</i> jadi nanti dibagi hasil sesuai dengan kesepakatan 50:50 <i>mbagi</i> hasilnya, aku yang <i>ngelola</i> dari uang tersebut. Itu investasi yang dianjurkan dalam Islam” (Ayuvia, 14 Desember 2019, 15.00 WIB)</p>	<p>“Kalau dalam pengembangan kita apa yaa mengedepankan kejujuran terus amanah, dapat dipercaya itu semua yang bikin <i>costumer</i> balik lagi karna itu bagian dari kepercayaan konsumen <i>gitu hlo</i> biar pada langganan lagi.”(Sheila , 13 Desember 2019, 15.00 WIB)</p>	
	<p>“Nilai-nilai islam dalam usahanya itu <i>eee</i> ada investasi pake perjanjian <i>syar'igitu</i>” (Secha, 14 Desember 2019, 19.00 WIB)</p>	<p>“Setahu saya nilai-nilai islam yang diterapkan di usahanya tidak memakai kredit terus habis itu ada tadarusan tiap jumat <i>bareng</i> karyawanya, dan di dinding-dinding toko ada pribahasa islami” (Afanina, 19 Desember 2019, 16.30 WIB)</p>	
Penerapan Nilai-Nilai Islam	<p>“ Ibadahnya bagus tepat waktu.” (Bapak Susito, 30 Juni 2019, 21.30 WIB)</p>	<p>“ Kalau ibu lihat Sheila ibadahnya bagus, rajin, gapernah bolong.” (Ibu Sugianti, 13 Desember 2020, 16.01 WIB)</p>	

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
	“Kejujuran. Karna saya selalu mengajarkan kejujuran untuk bertransaksi khususnya berniaga.” (Bapak Susito, 30 Juni 2019, 21.30 WIB)	“Ibu perhatikan Sheilna melakukan jual beli secara transparant ya, jujur, amanah.” (Ibu Sugianti, 13 Desember 2020, 16.01 WIB)	
Penerapan Nilai-Nilai Islam	“Mengembangkan bisnisnya dengan investasi halal, pembagian hasil.” (Yani, 12 April 2020, 15.00 WIB)	“Setau saya sistem penjualanya tidak menggunakan kredit, kalau <i>order</i> juga selalu pakai <i>cash</i> .” (Ibu Galih, 13 April 2020, 19.00 WIB)	
	“ <i>Eee ...</i> dakwah sih .. karna promosi di instagram dan WA sering <i>mix</i> dengan hadist dan Quran.” (Dilla, 12 April 2020, 10.40 WIB)	“Tanpa kredit dan jujur banget mbak kalau ada barang cacat dr pabrik ya <i>ga</i> dijual padahal barang tinggal itu saja.” (Ibu Ramino, 14 April 2020, 09.00 WIB)	
	“Penerapanya apa ya .. dia itu rajin beribadah malah sering ngajak karyawanya CS yang disini kajian bareng.” (Mbak Fia, 12 April 2020, 24.00 WIB)		

Sumber: Data Primer Penelitian (2020)

d. Reduksi Hambatan Mahasiswa Berwirausaha

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
Hambatan Mahasiswa Berwirausaha	<p>” Eeee masalahnya, kadang itu manajemen waktunya yang aku belum ketemu sampai <i>jebol</i> gitu kan absennya” (Ayuvia, 26/6/2019, 20.30 WIB)</p>	<p>“Mengatur waktu kalau kuliahnya <i>ndak</i> cuman tugasnya itu karena walaupun aku ngerjain tugas itu di toko, tugasku itu <i>tak</i> kerjain <i>cuman</i> <i>nggak</i> bisa sekonsentrasi <i>ngerjain</i> di rumah <i>gitu</i> loh, jadi nanti <i>ngulangngerjain</i> di rumah <i>gitu</i>” (Sheila, 20/6/2019, 13.15 WIB)</p>	<p>Kedua narasumber memiliki Hambatan Berwirausaha yang beragam, didalamnya terdapat perbedaan dan Hambatan yang muncul. Hambatan-hambatan yang muncul pada kegiatan yang dilakukan oleh kedua narasumber adalah keterlambatan barang dagang yang datang, kesulitan dalam membagi waktu, absen kuliah yang tidak terpenuhi, dan tidak fokus dalam mengerjakan tugas</p>
	<p>“sulit mengatur waktu, kalau <i>nggak</i> sulit misalnya kuliah sambil gimana iya sulit itu karena kita <i>nggak</i> bisa dua-duanya pasti harus salah satu yang agak diprioritaskan” (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)</p>	<p>“Ada sih kalau misalnya aku kuliah <i>maksude pas</i> akhir-akhir <i>nggak</i> ya, kuliah sehari <i>full</i> kan nanti aku juga <i>pas</i> dikuliahnya itu capek juga di toko, nah ibuku kan ditoko satunya kalau sini repot aku gabisa nungguin tokonya,</p>	

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
Hambatan Mahasiswa Berwirausaha		terus toko satunya juga repot ibuku gabisa ninggal, itu bagi waktunya” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)	
	“hambatan lagi diproduksi yang tadi kadang itu waktunya telat, kadang-kadang <i>customer</i> ada yang marah-marah karena telat soalnya ada yang <i>keep 2</i> minggu tapi produksinya telat, ya udah akhirnya harus dikembalikan uangnya itu suka dukanya “(Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)	“masalahnya ya keterlambatan barang terus notanya hilang, <i>ngitung-ngitungnya</i> itu aku juga belum hambatanku itu hari ini aku dapat berapa atau gimana-gimana <i>mbagi buat</i> elektronik sama ini <i>la</i> itu masih tantangan, sama apa buka toko ketertiban buka toko aku <i>nulisnya</i> jam 8 buka <i>cuman</i> kadang molor.” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)	
Hambatan Mahasiswa Berwirausaha	“Kalau Ayuvianya itu setahu saya itu usahanya itu maju terus tapi mungkin dia kurang memperhatikan kuliahnya mungkin ya karena dia kalau cerita sama saya kayak <i>gitukaya</i> “yuk mau uas ya?” “o ya nanti dulu lah ca” jadi dia menurut saya lebih ke bisnisnya	“Masalahnya kalau yang dia pernah bilang ke saya yaitu <i>kayak</i> mengerjakan tugas ditoko kurang fokus, karna harus mantau karyawan” (Afanina, 19 Desember 2019, 16.30 WIB)	

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
	memang suka kalau soal bisnis” (Secha, 14 Desember 2019, 19.00 WIB)		
	“Ya pastinya itu <i>ribet</i> ya kayak bagi waktu 2 kayak berusaha sama kuliah kan masalah mengaturnya tapi malah kuliahnya yang dibuat susah kayak dulu pernah cuti 1 tahun demi buat usaha <i>gitu</i> ” (Melly, 14 Desember 2019, 21.00 WIB)	“Membagi waktu mungkin main sama teman, kuliah dan berwirausaha, kadang cerita kalau mengerjakan tugas di toko <i>gak</i> konsen, dan harus diulang dirumah, begadang” (Alia, 20 Desember 2019, 20.00 WIB)	
Hambatan Mahasiswa Berwirausaha	“ Hambatan yang dia alami ya .. sering mbolos kuliah <i>sih</i> .” (Kayla, 30 Maret 2020, 16.00 WIB)	“ Kalau hambatanya mbak Sheila suka <i>nggak</i> konsen waktu ngerjain tugas kuliah di toko.” (Liska, 30 Maret 2020, 19.30 WIB)	
	“ Lambat produksi kalau itu .. lambat produksi karna kain kadang ada kadang kurang.” (Kayla, 30 Maret 2020, 16.00 WIB)	“ Pengiriman barang mbak, kalau kulakan barangnya datengnya kadang telat sampai malam.” (Liska, 30 Maret 2020, 19.30 WIB)	

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
	“Kalau masalah kuliah kurang paham ya tapi kalau usahanya kadang pengiriman lama.” (Dilla, 12 April 2020, 10.40 WIB)	“Mungkin salah satunya dari kita ya mbak, kadang memang dari kita telat antar barang karena memang harus mengantar yang dikota dulu.” (Ibu Galih, 13 April 2020, 19.00 WIB)	
Hambatan Mahasiswa Berwirausaha	“Pengamatan saya yaa .. kadang kalau saya masuk siang Ayu masih dikos saya tanya ngga kuliah katanya absen dulu.” (Mbak Fia, 12 April 2020, 24.00 WIB)	“Hambatannya karena masi kuliah ya mbak waktu itu jadi kalau ada apa apa di tokonya repot.” (Ibu Galih, 13 April 2020, 19.00 WIB)	
		“Kuliah itu saya pernah lihat sambil ngerjakan tugas di toko pas toko rame nah jadi ribet mbak.” (Ibu Ramino, 14 April 2020, 09.00 WIB).	
		“Disini kan pernah kebanjiran .. barang-barang elektroniknya beberapa lumayan ada yang rusak.. eee pas udah surut mau ganti barang dari <i>supplier</i> datangnya lama sampai beberapa hari.” (Ibu Safitri, 13 April 2020, 13.00 WIB)	

Sumber: Data Primer Penelitian (2020)

e. Reduksi Dukungan Orangtua Mahasiswa Berwirausaha

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
Dukungan Orangtua Mahasiswa Berwirausaha	<p>“Iya, orang tua dari awal setuju” (Ayuvia , 26 Juni 2019, 20.30 WIB)</p>	<p>“Bagus <i>sih</i> orangtuaku mendukung” (Sheila, 20/6/2019, 13.15 WIB)</p>	<p>Kedua narasumber mendapatkan dukungan orangtua yang beragam dari kedua orangtua, terdapat perbedaan dan persamaan pada dukungan orangtua yang didapatkan. Dukungan orangtua yang didapatkan oleh kedua narasumber adalah berupa modal usaha berupa warisan usaha dan berupa nasihat oleh kedua orangtua</p>
	<p>“Ada, <i>semisal</i> kan orang tua juga membantu <i>survey</i> produksi mereka kasih <i>advice</i> kira-kira karena udah ketemu sama orang produksinya <i>gimana</i> kan papaku juga nanya <i>gini-gini-gini</i>.” (Ayuvia, 26/6/2019, 20.30 WIB)</p>	<p>“Nasehat kalau usaha ya kamu harus siap jatuh bangun <i>to, struggle</i> terus kalau apa usaha itu nanti. Ya memang <i>ndak</i> terikat sama orang <i>sih</i> tapi ya kamu harus pinter-pinter mengelola keuangan kalau <i>nggak</i> nanti bisa itu apa <i>sih</i> namanya <i>ndak karuan</i>. Kalau misalnya kerja itu ibuku yang paling mendukung karena <i>gimana</i> namanya orang desa”</p>	

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
		(Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)	
Dukungan Orangtua Mahasiswa Berwirausaha		“Orangtua ngasih materiil terus ilmu, apalagi kita kan hubungannya tidak cuman sama konsumen tapi <i>sama apa sih distributor juga sama sales</i> ” (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)	
	“Kalau pengambilan keputusan sih ya kadang-kadang kita ngasih solusinya saja tapi keputusannya kan di Ayuvia, semua mensupport untuk solusi-solusinya yang lainnya” (Bapak Susito, 30 Juni 2019, 21.30 WIB)	“Kalau pengambilan keputusan jelas mbak, seperti tadi Sheila selalu meminta pendapat orangtua untuk memutuskan” (Bapak Sudarmanto, 10 Januari 2020, 21.30 WIB)	
Dukungan Orangtua Mahasiswa Berwirausaha	“Ya sebagai orangtua pasti ada mbak, biasanya mengarahkan, menyemangati, memberi nasihat.” (Ibu Desiana, 20 Januari 2020, 15.30 WIB)	“Ya saya memberi modal materil dan paling tidak mengarahkannya <i>mbak</i> , Sheila kedepannya seperti itu memang tanggung jawab saya <i>to</i> jadi tetap walaupun dia punya keputusan seperti ini tapi saya tetap mengarahkan” (Ibu Sugianti, 13 Desember 2020, 16.01 WIB)	

Sumber: Data Primer Penelitian (2020)

f. Reduksi Omzet Mahasiswa Berwirausaha

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
Omzet Berwirausaha	<p>“kalau omzet mulai dari 3,5 Milyar rata-rata vik, itu setelah Salavia membuka penanaman saham, open distributor .. open member” (Ayuvia, 14 Desember 2019, 15.00 WIB)</p>	<p>“Sekarang omzet perbulan itu sekitar 1,2M itu nanti udah termasuk <i>offline</i> dan <i>online</i>, terus apa <i>eee</i> kurang lebihnya segitu sih omzet perbulanya” (13 Desember 2019, 15.00 WIB)</p>	<p>Dapat disimpulkan bahwa kedua mahasiswa memiliki omzet yang besar. Akan tetapi mahasiswa dengan latar belakang keluarga non wirausaha memiliki pendapatan bulanan yang lebih besar.</p>
	<p>“Eee .. kira-kira ya sekitar 3 Milyar Rupiah ada vik” (Secha, 19 April 2020, 17.00 WIB)</p>	<p>“Kalau dulu 1Milyaran mbak.. ee skarang menurun lebih sepi” (Liska, 22 April 2020, 15.00 WIB)</p>	
Motivasi Mahasiswa Berwirausaha	<p>“Dulu 3 Milyar lebih .. ee besok lebaran harusnya naik tapi gatau ini corona” (Kayla, 21 April 2020, 10.00 WIB)</p>	<p>“Omzet 1 bulan itu ee kira-kira 1 Milyar ya mbak, Cuma menurun sekarang sejak corona” (Ibu Sugianti, 19 April 2020, 14.00 WIB)</p>	

g. Prestasi Akademik

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
Prestasi Akademik	<p>“Eee ga sampe 3 vi, belum bisa ambil skripsi juga, 2.56 vik, ya karna kamu tahu sendiri kan vik, aku lebih memprioritaskan bisnis amanah pada orang lain, jadi kuliah aku kesampingkan (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB, di Kos Putri Zamzam no.11 Depok, Sleman, Yogyakarta)”</p>	<p>Boleh vik, IPK aku 3.68, karena memang menurut aku kuliah itu penting lebih ke prioritas si vik (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)</p>	<p>Kedua narasumber mahasiswa memiliki perbedaan perolehan indeks prestasi akademik (IPK) dikarenakan prioritas yang diutamakan berbeda</p>
Prestasi Akademik	<p>Baiknya itu vik ada dosen yang murah ngasih nilai (Ayuvia, 26 Juni 2019, 20.30 WIB)</p>	<p>Kalau pengalaman yang baik itu eee kerja keras yang tidak menghinati hasil vik (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)</p>	

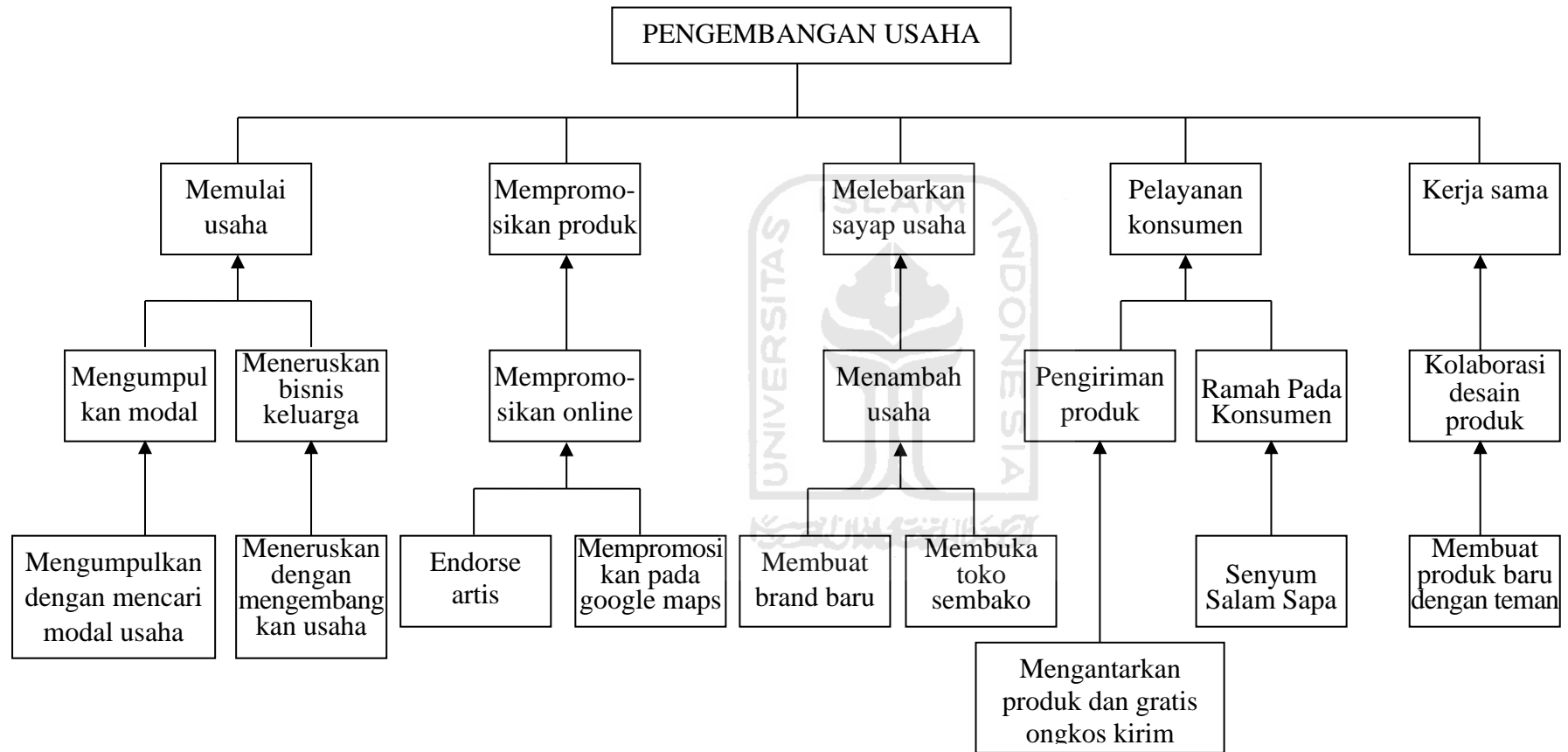
Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
		Ya itu vik pengalaman buruknya kalau ada dosen kan yang acak <i>ngasih</i> nilainya (Sheila, 20 Juni 2019, 13.15 WIB)	
	“Kalau IPK memang cenderung minin kalau via karna fokusnya ke bisnis” (Secha, 14 Desember 2019, 19.00 WIB)	“Setahu saya IPK sheila bagus dan orangnya rajin” (Afanina, 19 Desember 2019, 16.30 WIB)	
Prestasi Akademik	“ kalau via cerita ya .. dosenya enak memberi nilai.” (Bapak Susito, 30 Juni 2019, 21.30 WIB)	“ Kalau ibu lihat nilainya bagus ya, anaknya semangat usaha tidak menghianati hasil.” (Ibu Sugianti, 13 Desember 2020, 16.01 WIB)	

Masalah yang diteliti	Narasumber		Analisis
	Ayuvia	Sheila	
	“ kalau via memang nilainya ya rata-rata tapi disamping itu kan dia bisa mengembangkan diri” (Bapak Susito, 30 Juni 2019, 21.30 WIB)	“Ibu perhatikan Sheila pernah cerita ada dosen yang ngasih nilai acak gitu mbak.” (Ibu Sugianti, 13 Desember 2020, 16.01 WIB)	

LAMPIRAN IV



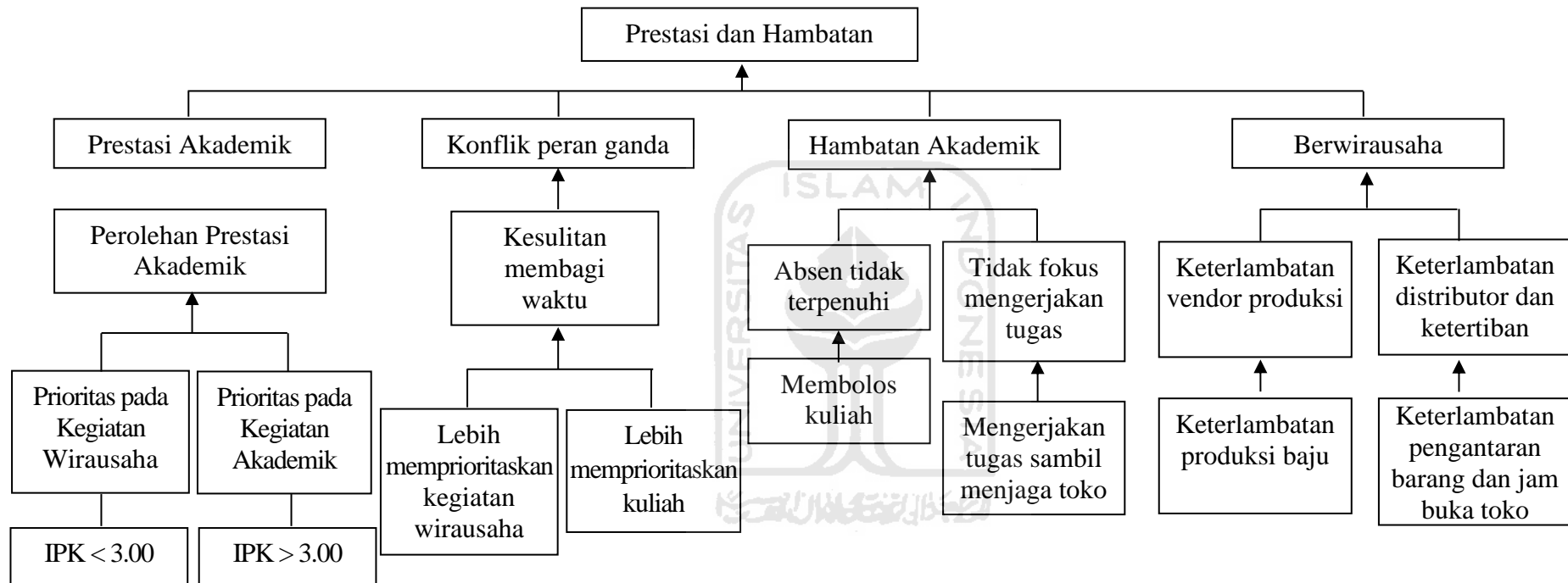
Lampiran V



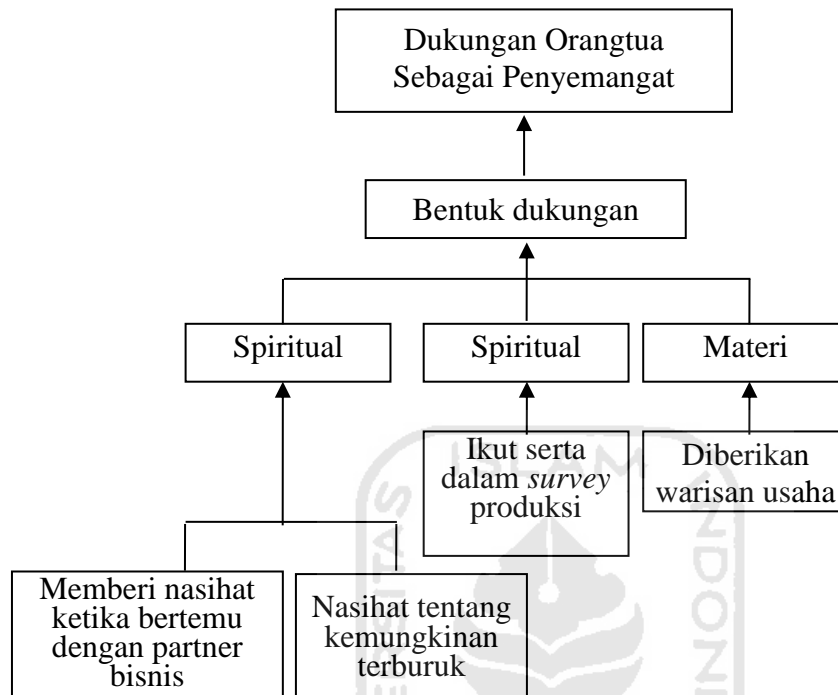
Lampiran VI



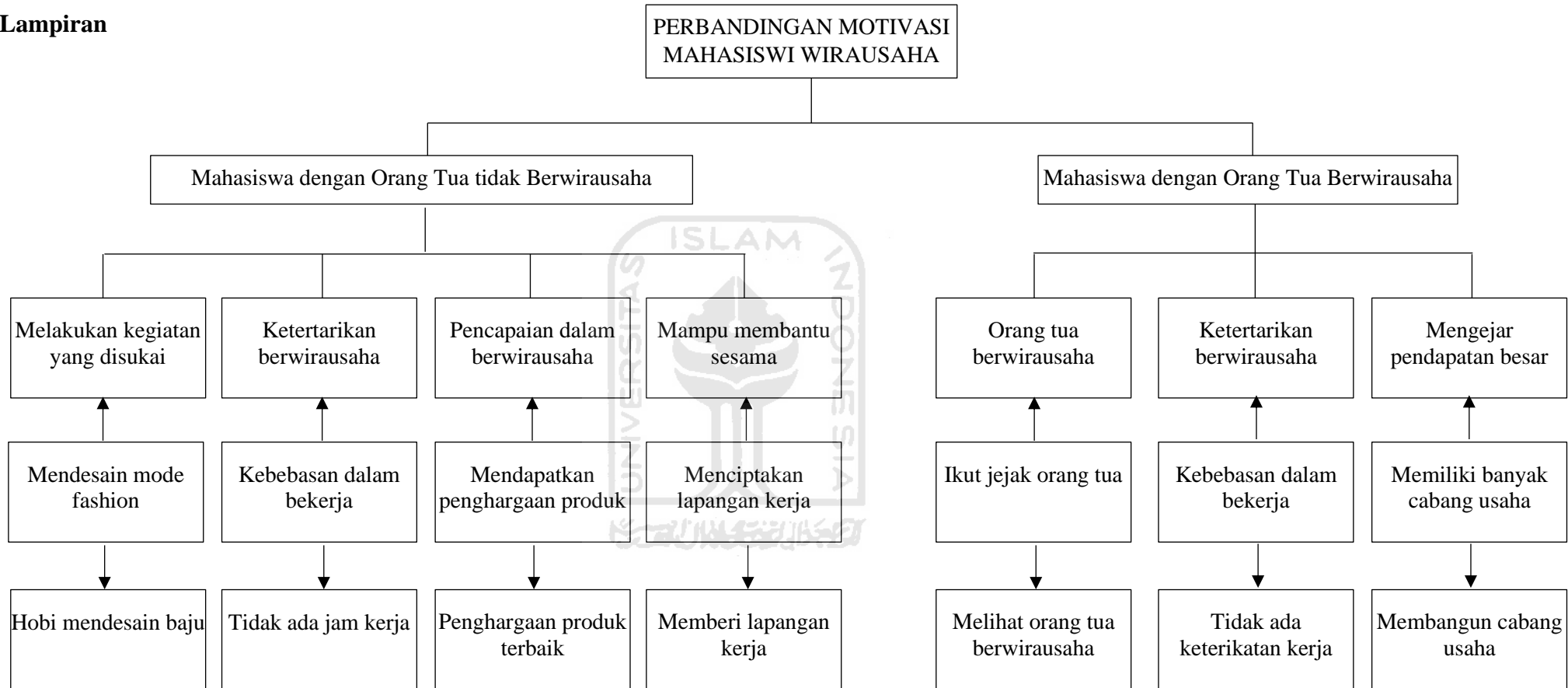
Lampiran VII

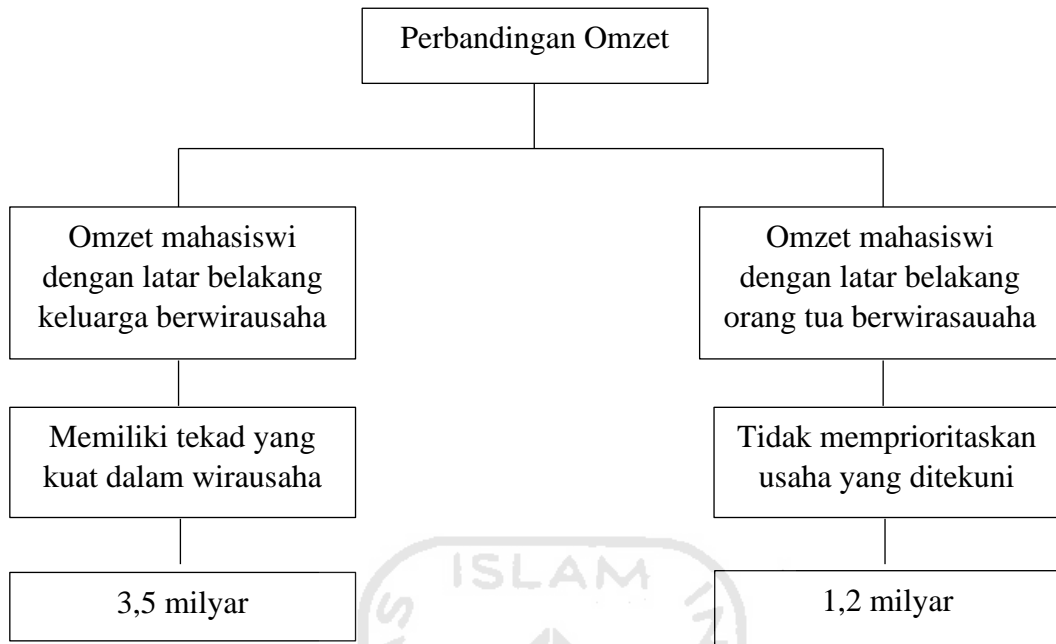


Lampiran VIII



Lampiran





LAMPIRAN X

HASIL OBSERVASI

Tabel 9 Hasil Observasi

No	Identitas Observasi	Data Observasi	Hasil Observasi
1.	<p>Tanggal dan waktu: 20 Juni 2019 pada pukul 13.15 dan 26 Juni 2019 pada pukul 20.30 WIB</p> <p>Lokasi: Toko Sheila Elektronik 2 di Bantul, Yogyakarta dan Kos Putri Zamzam no.11 Depok,Sleman,Yogyakarta</p> <p>Sumber: Danti Sheila Intan (narasumber utama 2) dan Ayuvia Febriani (narasumber utama 1)</p> <p>Metode: observasi dan wawancara</p>	<p>Observasi pertama dilakukan dengan kediaman masing masing narasumber di Toko Sheila Elektronik 2 di Bantul, Yogyakarta dan Kos Putri Zamzam no.11 Depok,Sleman,Yogyakarta kemudian bertemu dengan narasumber utama 1 yakni Ayuvia dan narasumber pendukung yaitu Melly, selanjutnya bertemu dengan narasumber utama 2 yakni Sheila dan narasumber pendukung yaitu Ibu Sugianti. Tujuan observasi ini ingin mengetahui lokasi usaha Sheila dan gudang pakaian Salavia Hijab milik Ayuvia.</p>	<p>Hasil yang didapatkan dari observasi awal yang dilakukan ialah mengenai latar belakang pekerjaan orangtua masing-masing narasumber yakni latar belakang keluarga yang berwirausaha dan tidak berwirausaha, selanjutnya mengenai dorongan motivasi masing-masing narasumber mahasiswi yang terjun ke dunia wirausaha, selanjutnya mengenai pengembangan usaha yang dilakukan oleh masing-masing narasumber, selanjutnya hambatan yang dihadapi oleh kedua narasumber yang berkaitan dengan kuliah dan wirausaha dan dukungan yang diberikan oleh masing-masing narasumber dalam berbisnis . Kemudian, peneliti menyampaikan kriteria narasumber yang sesuai dengan penelitian, mengambil gambar bersama narasumber utama dan ibu dari narasumber utama 2</p>

			yakni Sheila dan mendapatkan nomor <i>handphone</i> narasumber pendukung lainnya dari kedua narasumber utama.
2	<p>Tanggal dan waktu: Jumat 13 Desember 2019 dan Sabtu 14 Desember 2019 jam 15.00</p> <p>Lokasi: Toko Sheila Elektronik 2 di Bantul, Yogyakarta dan Kos Putri Zamzam no.11 Depok,Sleman,Yogyakarta</p> <p>Sumber: Danti Sheila Intan (narasumber utama 2) dan Ayuvia Febriani (narasumber utama 1)</p> <p>Metode: observasi dan wawancara</p>	<p>Tujuan dari observasi kedua yaitu menindak (tidak) lanjuti dari observasi pertama dimana peneliti menyampaikan kriteria narasumber kemudian dipertemukan dengan narasumber untuk mengetahui latar belakang seluruh narasumber utama dan menyampaikan maksud dan tujuan dari penelitian ini secara umum mengenai bahasan dan pertanyaan tentang penerapan nilai-nilai Islam yang nantinya akan dilakukan pada saat wawancara.</p>	<p>Hasil dari observasi kedua yaitu peneliti mengetahui penerapan nilai-nilai Islam yang di praktekan dan dilakukan oleh kedua narasumber yang dilakukan dalam berwirausaha yang meliputi bertransaksi secara jujur, melakukan promosi usaha dengan mencantumkan doa dan hadist, selanjutnya menambah modal usaha dengan menanamkan saham yang halal yakni saham mudharobah (saham bagi hasil) dan tidak memberlakukan riba dan kredit dalam berwirausaha dan mengetahui omzet atau pendapatan usaha dari masing-masing narasumber.</p>

Sumber: Data Diolah Primer (2020)

Lampiran XI

**SURAT PERNYATAAN
TELAH WAWANCARA**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

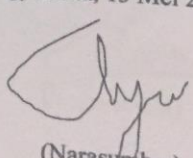
Nama Lengkap : Ayuvia Febriani
Tempat, Tanggal Lahir : Cilacap, 18 Mei 1997
Alamat : Kos Putri Zamzamno.11, Sleman, Yogyakarta
Pekerjaan : Mahasiswi

Telah diwawancarai oleh:

Nama Lengkap : Avi Rifka Annisa
NIM : 15311108
Tempat, Tanggal Lahir : Purworejo, 7 Oktober 1996
Nama Usaha : Perumahan KBN D.7 Purworejo

Dalam rangka untuk memenuhi tugas akhir skripsi dengan judul pertanyaan penelitian **Motivasi dan Penerapan Nilai Nilai Islam dalam Bisnis pada Mahasiswi Wirausaha**. Dan mengizinkan data wawancara untuk dipublikasi.

Yogyakarta, 13 Mei 2020


(Narasumber)

Gambar 10.1: Surat Pernyataan Wawancara Narasumber Utama 1 Ayuvia

Sumber: Data Diolah Primer (2020)

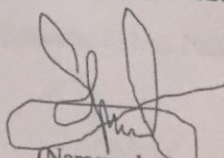
SURAT PERNYATAAN
TELAH WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap	: Danti Sheila Intan
Tempat, Tanggal Lahir	: Bantul, 12 Februari 1997
Alamat	: Desa Ganjuran, Pundong, Bantul, Yogyakarta
Pekerjaan	: Mahasiswi
Telah diwawancarai oleh:	
Nama Lengkap	: Avi Rifka Annisa
NIM	: 15311108
Tempat, Tanggal Lahir	: Purworejo, 7 Oktober 1996
Alamat	: Perumahan KBN D.7 Purworejo

Dalam rangka untuk memenuhi tugas akhir skripsi dengan judul pertanyaan penelitian **Motivasi dan Penerapan Nilai Nilai Islam dalam Bisnis pada Mahasiswi Wirausaha**. Dan mengijinkan data wawancara untuk dipublikasi.

Yogyakarta, 13 Mei 2020


(Narasumber)

Gambar 9.1: Surat Pernyataan Wawancara Narasumber Utama 2 Sheila

Sumber: Data Diolah Primer (2020)

SURAT PERNYATAAN
TELAH WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

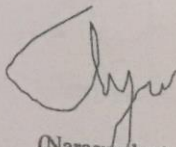
Nama Lengkap : Ayuvia Febriani
Tempat, Tanggal Lahir : Cilacap, 18 Mei 1997
Alamat : Kos Putri Zamzamno.11, Sleman, Yogyakarta
Pekerjaan : Mahasiswi

Telah diwawancarai oleh:

Nama Lengkap : Avi Rifka Annisa
NIM : 15311108
Tempat, Tanggal Lahir : Purworejo, 7 Oktober 1996
Nama Usaha : Perumahan KBN D.7 Purworejo

Dalam rangka untuk memenuhi tugas akhir skripsi dengan judul pertanyaan penelitian **Motivasi dan Penerapan Nilai Nilai Islam dalam Bisnis pada Mahasiswi Wirausaha**. Dan mengijinkan data wawancara untuk dipublikasi.

Yogyakarta, 13 Mei 2020


(Narasumber)

Gambar 9.1: Surat Pernyataan Wawancara Narasumber Pendukung untuk Narasumber Utama 1 Melly

Sumber: Data Diolah Primer (2020)

SURAT PERNYATAAN
TELAH WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

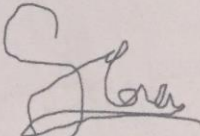
Nama Lengkap : Sugianti
Tempat, Tanggal Lahir : Bantul, 12 Februari 1997
Alamat : Desa Ganjuran, Pundong, Bantul, Yogyakarta
Pekerjaan : Wiraswasta

Telah diwawancarai oleh:

Nama Lengkap : Avi Rifka Annisa
NIM : 15311108
Tempat, Tanggal Lahir : Purworejo, 7 Oktober 1996
Alamat : Perumahan KBN D.7 Purworejo

Dalam rangka untuk memenuhi tugas akhir skripsi dengan judul pertanyaan penelitian **Motivasi dan Penerapan Nilai Nilai Islam dalam Bisnis pada Mahasiswi Wirausaha**. Dan mengizinkan data wawancara untuk dipublikasi.

Yogyakarta, 13 Mei 2020


(Narasumber)

Gambar 9.1: Surat Pernyataan Wawancara Narasumber Pendukung untuk Narasumber Utama 1 Ibu Sugianti

Sumber: Data Diolah Primer (2020)

Lampiran XI : DOKUMENTASI

a. Ayuvia Febriani



Gambar L.1 : Wawancara Narasumber Utama Ayuvia Febriani
di Gudang Penyimpanan Salavia Hijab.

Sumber: Dokumentasi Peneliti (2019)



Gambar L.2 :Foto Mbak Secha AlvaniaNarasumber
Pendukung 1

Sumber: Data sekunder penelitian dari narasumber (2019)



Gambar L.3: Foto Mbak Melli Narasumber Pendukung 2
Sumber: Data sekunder penelitian dari narasumber (2019)



Gambar L.4: Salah satu Katalog Salavia Hijab
Sumber: Data sekunder penelitian dari narasumber (2019)



Gambar L.5: Salah satu pemasaran menggunakan nilai-nilai Islam pada Salavia Hijab.

Sumber: Data sekunder penelitian dari narasumber (2019)

b. Danti Sheila Intan



Gambar L.6: wawancara Narasumber Utama Danti Sheila Intan di Toko Sheila Elektronik 2

Sumber: Dokumentasi Narasumber (2019)



Gambar L.7: Wawancara Ibu Sugianti Orangtua Sheila
di Toko Sheila Elektronik 2

Sumber: Dokumentasi Narasumber (2019)



Gambar L.8: Wawancara Afanina Arbin
Narasumber Pendukung 1 di Universitas
Islam Indonesia, Condong Catur

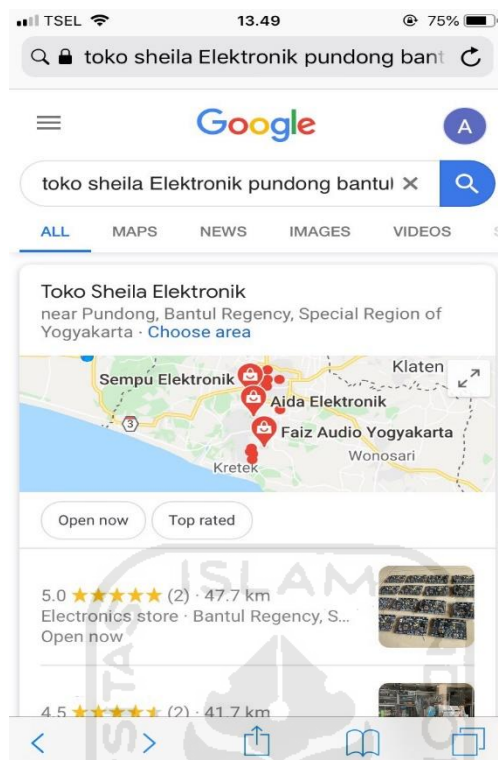
Sumber: Dokumentasi Narasumber (2019)



Gambar L.9: Foto Alia Hana Narasumber Pendukung 2
Sumber: Data sekunder penelitian dari narasumber (2019)



Gambar L.10: Foto Keluarga Sheila
Sumber: Data sekunder penelitian dari narasumber (2019)



Gambar L.10: Salah satu promosi yang dilakukan Sheila dengan menggunakan Google Maps

Sumber: Data sekunder penelitian dari narasumber (2019)

LAMPIRAN XII: BIODATA NARASUMBER PENELITIAN

Narasumber Utama

1. Narasumber Penelitian 1

Nama Lengkap : Ayuvia Febriani
 Nama Panggilan : Via
 Tempat, Tanggal Lahir : Cilacap, 18 Mei 1997
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Nama Usaha : Salavia Hijab

2. Narasumber Penelitian II

Nama Lengkap : Danti Sheila Intan
 Nama Panggilan : Sheila
 Tempat, Tanggal Lahir : Bantul, 12 Februari 1997
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Nama Usaha : Toko Sheila Elektronik 2

Narasumber Pendukung

1. Narasumber Pendukung Ayuvia

- a. Nama : Secha Alvania
 Jenis Kelamin : Perempuan
- b. Nama : Melliana Putri Susanti
 Jenis Kelamin : Perempuan
- c. Nama : Kayla Maharani
 Jenis Kelamin : Perempuan

1. Narasumber Pendukung Sheila

- a. Nama : Afanina Arbin
Jenis Kelamin : Perempuan
- b. Nama : Alia Hana Indira
Jenis Kelamin : Perempuan
- c. Nama : Liska Zuliana
Jenis Kelamin : Perempuan



BIODATA PENULIS

Nama : Avi Rifka Annisa

Tempat Tanggal Lahir : Purworejo, 7 Oktober 1996

Orang tua

 Ayah : Budi Tauladan, S.Pd

 Ibu : Sri Susemsi, S.Pd

No. HP : 081339643303

Email : avirifkaa7@gmail.com

Alamat : Perumahan KBN D7 RT1 RW8,
Kelurahan Pangen Juru Tengah,
Kecamatan Purworejo, Kabupaten Purworejo.

Kewarganegaraan : Indonesia

Hobi : Mendengarkan dakwah, wisata kuliner

Pendidikan

1. TK Bayangkari
2. SD N Pangen Gudang
3. SMP N 6 Purworejo
4. SMA N 5 Purworejo