

MOTIVASI KEWIRAUSAHAAN PENGUSAHA MUDA
(Studi Kasus Berwirausaha pada Pengusaha Muda di Sleman)

JURNAL SKRIPSI



Oleh :

Nama : Hengky Fathur Rizki
No Mahasiswa : 11311516
Jurusan : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Sumber Daya Manusia

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS EKONOMI

YOGYAKARTA

2016

MOTIVASI KEWIRAUSAHAAN PENGUSAHA MUDA
(Studi Kasus Berwirausaha pada Pengusaha Muda di Sleman)

Nama : Hengky Fathur Rizki
Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia
Email: hengkyfathurr@gmail.com

Nama Dosen : Drs. Ahmad sobirin, M.B.A., Ph.D.,Ak
Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia

ABSTRACT

Entrepreneurship is an activity to improve the livelihoods of people in terms of better living standards and quality. Entrepreneurship is very large role in the development of economic growth. So this study is considered very important for dilakukan. The purpose of this study is to describe the motivation of a young businessman in entrepreneurship. This study was also to find out the development work done by young entrepreneurs. As well as this research to determine barriers in entrepreneurship conducted by young entrepreneurs in entrepreneurship. This study is a qualitative approach and using the case study method possible. The study involved three main speakers and supporters narsumber sleman area.

The results of this study are of motivated young entrepreneurs plunge into the world of entrepreneurship is influenced by some encouragement. Of ideals - ideals, more income, freedom to work, drive yourself, independence and family background as an entrepreneur as well. From the development of the work done by the young entrepreneurs of the most prominent is the entrepreneurship capital strategy, site selection strategy to market the goods sold, the competition by providing innovative strategies to survive dipersaingan market. Of obstacles or problems that arise in entrepreneurship conducted by young entrepreneurs. Barriers business environment in which they live such as location, capital and human resources employees. Some of the problems that they menghambatan entrepreneurship.

Keywords: *Barriers, Entrepreneurship, Motivation, Development*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Kewirausahaan merupakan tulang punggung perekonomian negara Indonesia. Pemerintah berperan penting sebagai pengambil sebuah kebijakan ekonomi belum bisa membuat masyarakat menggantungkan kehidupan kepada pemerintah semata. Kebijakan pemerintah yang diberikan perusahaan besar belum bisa berjalan seperti apa yang diarahkan pemerintah. Membuat perusahaan besar mengeluarkan sebuah kebijakan terhadap karyawan yang ada didalam perusahaan.

Perusahaan yang melakukan sebuah kebijakan yang tidak dapat menguntungkan pemerintah maka negara mendapatkan sebuah dampak negative. Belum berjalanya

kebijakan yang dikeluarkan pemerintah membuat perusahaan melakukan pemutusan hubungan kerja (*PHK*) besar-besaran kepada banyak karyawan. Menyebabkan masyarakat kecil yang menerima dampak dari keputusan pengusaha tersebut.

Ketika pengusaha memulai bisnis dan berkembang maka negara mendapatkan pemasukan keuangan negara dan tersedianya lapangan pekerjaan. Lapangan pekerjaan dengan jumlah yang besar akan berpengaruh pada ekonomi negara dan keberhasilan pembangunan negara. Keberhasilan pembangunan Negara ditentukan oleh wirausahawan. *PPB* (dalam Rusdiana, 2014:21) menyatakan bahwa suatu Negara akan mampu membangun apabila 2% dari jumlah penduduknya bergerak dalam bidang wirausaha. Dengan demikian, jika Negara kita berpenduduk 200 juta jiwa, wirausahawannya lebih kurang sebanyak 4 juta.

Menurut Badan Pusat Statistik (*BPS*) Jumlah penduduk Indonesia pada tahun 2015 adalah sebanyak 255.461.686 jiwa. Jumlah penduduk Indonesia di atas seharusnya memiliki jumlah pengusaha paling tidak sebanyak 5.109.233 jiwa. Rektor Universitas Syiah Kuala (*Unsyiah*) Darussalam Banda Aceh Prof Samsul Rizal (dalam Republik.com) menyatakan secara umum, persentase jumlah pengusaha di Indonesia baru 1,65 persen dari jumlah penduduk. Maka dari itu di Indonesia masih membutuhkan banyak pengusaha-pengusaha dalam bidangnya.

Kurang banyaknya wirausahawan menyebabkan kurangnya lapangan pekerjaan yang memadai. Lapangan pekerjaan yang sedikit di Indonesia membuat masyarakat kesulitan untuk mendapatkan sebuah pekerjaan yang layak. Menurut data (*BPS*) Angkatan kerja Indonesia pada Agustus 2015 sebanyak 122,4 juta orang, berkurang sebanyak 5,9 juta orang dibanding Februari 2015 dan bertambah sebanyak 510 ribu orang dibanding Agustus 2014. Dalam kata lain jumlah pengangguran meningkat dibanding tahun lalu. Sempitnya lapangan pekerjaan di Indonesia menjadi salah satu penyebab dari masalah ini.

Negara harus mau mengembangkan minat berwirausaha masyarakat agar masalah kekurangan lapangan kerja menurun dengan ini memberikan minat yang lebih kepada kewirausahaan. Jumlah pengusaha mempunyai peran yang besar untuk pembangunan Indonesia. Pendapat itu didukung oleh Rusdiana (2014:21) Negara harus menyidiakan 3 juta wirausahawan besar dan sedang, negara masih harus mencetak 30 juta wirausahawan kecil. Ini adalah peluang besar yang menantang generasi muda untuk berkreasi. Mengadu keterampilan membina wirausahawan dalam rangka turut berpartisipasi membangun Negara.

Berpartisipasi membangun negara pengusaha perlu mengembangkan usaha yang dijalani agar dapat terus berpartisipasi untuk membangun negara. Mengembangkan usaha adalah bagian dari perencanaan kewirausahaan. Suatu usaha jika tidak dikembangkan maka tidak lagi dapat memenangkan kompetisi bahkan tidak lagi dapat bertahan. Menurut Widjaja (Rusdiana:2014), setiap individu yang menjalankan usaha senantiasa mencari jalan untuk selalu memperoleh sesuatu yang lebih menguntungkan sebelumnya.

Mengembangkan kewirausahaan harus mempunyai minat yang tinggi dalam kewirausahaan. Masih banyak daerah yang masih minim kewirausahaan, seperti daerah Yogyakarta. Wirastami (*tribunjogja*:2015) menjelaskan Minat anak muda di kota Yogyakarta di bidang kewirausahaan masih minim. Wirastami menambahkan guna meningkatkan minat mereka berwirausaha, Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi

dan Pertanian (*Disperindagkoptan*) Kota Yogyakarta membuat sebuah program yang dinamakan *Home Bussines Camp (HBC)*.

Pemerintah berusaha banyak melahirkan pengusaha muda di Yogyakarta. Tri Karyadi Kepala Bidang Pengembangan Sumberdaya *UMKM* Disperindagkoptan Kota Yogyakarta (wirastami,tribunjogja,2015) menjelaskan *HBC* merupakan salah satu kegiatan inovasi dari *Disperindagkoptan* Kota Yogyakarta yang mendukung Program Kewirausahaan Nasional. Program ini memang fokus pada anak muda yang punya hasrat untuk mengembangkan sebuah bisnis berbasis hobi baik secara personal maupun kelompok.

Kegiatan inovasi diadakan oleh *disperindagkoptan* kota Yogyakarta memiliki sebuah alasan yang kuat. menurut Sugianto (wirastami,tribunjogja,2015):

“Pebisnis di Kota Yogyakarta masih lemah dalam inovasi. Sehingga tak sedikit bisnis yang harus gulung tikar karena tak kuat dalam menghadapi persaingan”

Jadi pengembangan yang dilakukan pengusaha muda di Yogyakarta kurang innovative dengan dukungan pemerintah. Maka pengusaha muda bisa bersaing. Berdasarkan uraian di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Motivasi Kewirausahaan Pengusaha Muda”.

Tujuan penelitian ini diharapkan dapat menjawab rumusan masalah yang hendak dicapai dari penelitian yang dilakukan, diantaranya adalah: (1) Bagaimana gambaran motivasi dalam kewirausahaan yang mendorong anak muda menjadi wirausaha muda, (2) Bagaimana gambaran dalam mengembangkan usahanya, (3) Bagaimana gambaran hambatan pengusaha muda dalam berwirausaha.

KAJIAN PUSTAKA

Penelitian Terdahulu

Mendirikan sebuah usaha karena keinginan untuk mengejar ide bisnis, serta memiliki keterampilan untuk melakukan bisnis, dan ingin menjadi bos mereka sendiri. Ini dibuktikan dalam penelitian mengenai *Starting One's Own Business – What Motivates Entrepreneurs?* yang ditulis oleh Y. Hefer, MC Cant dan JA WiiD (2015) Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar pemilik usaha kecil di KwaZulu Natal mendirikan usaha mereka karena keinginan untuk mengejar ide bisnis, serta memiliki keterampilan untuk melakukan bisnis dan ingin menjadi bos mereka sendiri. Persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan adalah topik yang diangkat, yaitu motivasi berwirausaha. Namun dalam penelitian yang akan dilakukan hanya menggunakan tiga narasumber utama dan beberapa narasumber pendukung dan lebih fokus pada alasannya terjun ke dunia kewirausahaan.

Self-efficacy mempengaruhi minat kewirausahaan .Ini dibuktikan dalam penelitian mengenai *Analisis Faktor-Faktor Motivasi yang Mempengaruhi minat Berwirausaha*. Aditya Dion Mahesa, Edy Rahardja (2012). Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda. Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa semua variabel independen berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat siswa untuk menjadi seorang pengusaha, *self-efficacy* adalah variabel terkuat yang mempengaruhi minat berwirausaha. Hasil uji Anova untuk uji beda varian menunjukkan bahwa ada perbedaan siswa minat berwirausaha di kalangan orang tua yang bekerja sebagai pengusaha dan non-pengusaha. Penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan yakni topik mengenai motivasi berwirausaha meski narasumber yang digunakan bukan lagi siswa namun pengusaha muda.

Seseorang Individu yang berpartisipasi dalam program perusahaan cenderung memiliki motivasi kewirausahaan yang lebih tinggi dan lebih mungkin untuk menjadi pengusaha. Ini dibuktikan dalam penelitian mengenai Entrepreneurial motivations and intentions: investigating the role of education major, Marina Z. Solesvik (2012). Survey informasi dari 321 mahasiswa dari tiga universitas di Ukraina adalah tangan dikumpulkan. Temuan - Individu yang berpartisipasi dalam program perusahaan cenderung memiliki kewirausahaan yang lebih tinggi motivasi dan lebih mungkin untuk menjadi pengusaha. Penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan yakni topik mengenai motivasi berwirausaha meski narasumber yang digunakan pengusaha muda.

Motivasi mendapatkan uang dan keluarga berpengaruh dalam motivasi kewirausahaan. Ini dibuktikan dalam penelitian mengenai The Self-Employment of Men and Women: What are their Motivations? W. David Allen & William P. Curington (2014). Hasil penelitian menunjukkan bahwa pria yang memilih diri kerja dipengaruhi terutama oleh kekhawatiran berupa uang, sementara perempuan dipengaruhi terutama oleh kekhawatiran keluarga dan oleh pendapat dari keluarga, teman, dan rekan-rekan. Saya tidak lagi meneliti seberapa besar motivasi pria atau wanita namun bagaimana gambaran motivasi kalangan anak muda yang terjun ke dunia wirausaha.

Motivasi

Motivasi merupakan motif atau pendorong seseorang memacu diri untuk melakukan suatu tindakan dan dijadikan faktor penentu dalam mencapai tujuan. Motivasi menurut Robbins (2001:155) proses yang menjelaskan individu intensitas, arah, dan ketekunan usaha ke arah mencapai tujuan. Motivasi umum berkaitan dengan upaya menuju tujuan apapun. Fokus dalam tujuan organisasi dalam rangka untuk mencerminkan kepentingan tunggal dalam perilaku yang berhubungan dengan pekerjaan.

Menurut Kreitner dan Kinicki (2013:206) Motivasi berasal dari kata latin *move*. Diartikan "bergerak" dalam konteks sekarang. Motivasi merupakan "proses-proses psikologis yang menyebabkan gairah, arah, dan ketekunan tindakan sukarela yang tujuan diarahkan.

Motivasi sebagai keadaan dalam diri individu yang menyebabkan mereka berperilaku dengan cara yang menjamin tercapainya suatu tujuan. Motivasi menerangkan cara orang-orang berperilaku seperti yang mereka lakukan. Semakin wirausahawan mengerti perilaku anggota organisasi, semakin mampu mereka memengaruhi perilaku tersebut dan membuatnya lebih konsisten dengan pencapaian tujuan organisasional (Rusdiana, 2014:70).

Teori motivasi digunakan untuk mendukung hasil penelitian mengenai motivasi anak muda sebagai pengusaha muda, sebagai berikut:

Teori kebutuhan McClelland dikemukakan oleh David McClelland dan kawan kawannya (Robbins, 2001, 162). Teori ini berfokus pada tiga kebutuhan: prestasi, kekuasaan, dan afiliasi. Mereka mendefinisikan sebagai berikut:

- a. Kebutuhan akan prestasi (*Need for achievement*) ; dorongan untuk mengungguli, berprestasi yang berkaitan dengan standar tertentu, dan berusaha untuk sukses.
- b. Kebutuhan akan kekuasaan (*Need for power*) ; kebutuhan untuk mengendalikan, mempengaruhi tingkah laku, tanggung jawab orang lain.

- c. Kebutuhan akan afiliasi (*Need for affiliation*) ; keinginan untuk berhubungan antar pribadi dengan ramah dan akrab.

Clayton Alderfer mengembangkan teori alternatif kebutuhan manusia pada akhir 1960-an. Clayton Alderfer mempunyai 3 kelompok kebutuhan inti yaitu: Eksistensi (*existence*), Hubungan (*relatedness*), dan Perkembangan (*growth*) yang disebut dengan teori ERG (Robbins, 2001;161).

Teori Alderfer (Kreitner, Kinicki, 2008) hanya meliputi tiga hal yaitu:

- a. Kebutuhan eksistensi (E) keinginan untuk fisiologis dan materialistis kesejahteraan.
- b. Kebutuhan keterkaitan (R) keinginan untuk memiliki hubungan yang bermakna dengan orang lain yang signifikan.
- c. Kebutuhan pertumbuhan (G) keinginan untuk tumbuh sebagai manusia dan untuk menggunakan kemampuan seseorang untuk potensi mereka sepenuhnya

Expectancy Theory dikemukakan oleh Vroom dalam (Robbins, 2001:171) salah satu harapan paling banyak diterima dari motivasi. Teori ini memfokuskan hubungan sebagai berikut:

- a. Hubungan Upaya-kinerja. Probabilitas dirasakan oleh individu yang mengerahkan jumlah yang diberikan usaha akan mengakibatkan kinerja.
- b. Hubungan Kinerja-reward. Sejauh individu percaya bahwa tampil di tingkat tertentu akan mengarah pada pencapaian hasil yang diinginkan.
- c. Imbalan-pribadi hubungan gol. Sejauh mana imbalan organisasi memenuhi tujuan pribadi individu kebutuhan dan daya tarik mereka imbalan potensi individu.

Motivasi Kewirausahaan menurut Saiman (2009:26) motivasi seseorang untuk menjadi wirausahawan anatara lain:

- a. Laba: dapat menentukan berapa laba yang dikehendaki, keuntungan yang diterima, dan berapa yang akan dibayarkan kepada pihak lain atau pegawainya.
- b. Kebebasan: mengatur waktu, bebas dari supervisi, bebas aturan main yang menekan/intervensi, bebas aturan budaya organisasi/perusahaan.
- c. Impian personal: bebas mencapai standar hidup yang diharapkan, lepas dari rutinitas kerja yang membosankan, karena harus mengikuti visi misi, impian orang lain. Imbalan untuk menentukan nasib/visi, misi dan impiannya sendiri.
- d. Kemandirian: memiliki rasa bangga karena dapat mandiri dalam segala hal, seperti permodalan, mandiri dalam pengelolaan/ manajemen, mandiri dalam pengawasan, serta menjadi manajer terhadap dirinya sendiri.

Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kaulitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan.

Menurut Suryana (2003,41-42), proses pertumbuhan kewirausahaan pada usaha kecil memiliki tiga ciri penting, yaitu:

1. Tahap imitasi dan duplikasi (*imitating and duplicating*).

2. Tahap duplikasi dan pengembangan (*duplicating and developing*).
3. Tahap menciptakan sendiri barang dan jasa baru yang berbeda (*creating new and different*).

Cara pengembangan usaha dikemukakan oleh Rianse (dalam Kurniawati dan setiawati,2013) di mana ini dikembangkan dari teori strategi dalam pengembangan usaha yang akan dirintis, antara lain :

1. Memulai bisnis atau usaha.

Kesulitan utama menjadi pengusaha atau wirausaha bukan pada perencanaan, melainkan kapan harus memulai. Memulai suatu bisnis tidak serumit dibayangkan banyak orang. Banyak orang ingin selalu sempurna sehingga mempersiapkan sesuatu secara berlebihan. Faktanya banyak pebisnis sukses memulai bisnis atau usaha nya dengan sangat sederhana. Apa sebenarnya yang membuat orang bisa dengan tegas memutuskan untuk memulai bisnis?, diantaranya adalah keadaan atau kondisi terdesak, faktor dari keluarga pebisnis, sengaja terjun untuk menjadi pebisnis, kerja sampingan (iseng) atau hanya coba-coba.

2. Mencari peluang bisnis

Tajamkan pancaindra dan lihatlah peluang-peluang yang ada disekitar. Mendeteksi peluang-peluang bisnis yang sesuai dengan potensi yang dimiliki, maka bidang bisnis dapat ditentukan kemudian. Peluang sering kali tidak datang dalam wujud aslinya. Hanya orang jeli yang bisa menangkap peluang tersebut dan kemudian memanfaatkannya.

3. Modal berwirausaha

Kewirausahaan ditandai dengan kemampuan seseorang untuk terus melangkah dengan modal seadanya. Jiwa kewirausahaan adalah jiwa yang mampu menciptakan nilai tambah dari keterbatasan. Hakikatnya, modal tidak harus dalam bentuk uang. Sebenarnya telah ada modal yang intangible (wujud) berlimpah dalam diri setiap orang. Modal terbesar adalah diri kita sendiri. Kita dianugerahi pancaindra semaksimal mungkin; kita punya otak, punya mata, punya telinga, punya kesehatan, punya niat atau kemauan, punya semangat, kreativitas. Modal itu adalah masalah mindset.

4. Strategi komunikasi bisnis

Model komunikasi bisnis yang efektif adalah komunikasi yang dibangun berdasarkan simbiosis mutualis dengan melibatkan media sebagai katalisator interaksi antar komponen. Teknologi informasi dan komunikasi yang perkembangannya begitu cepat secara tidak langsung mengharuskan manusia untuk menggunakannya dalam segala aktivitas.

5. Strategi memilih lokasi bisnis

Lokasi atau tempat merupakan strategi bauran pemasaran yang dapat menaikkan minat konsumen. Dapatkan tempat yang kirakira dapat menciptakan iklim yang kondusif dan nyaman.

6. Strategi pemasaran

Diterangkan oleh Kasmir (2008) bahwa strategi pemasaran bertujuan untuk meraih konsumen sebanyak-banyaknya, menjatuhkan, melawan atau menghadapi serangan pesaing yang ada dan yang akan masuk. Hal terpenting dalam strategi pemasaran ini adalah menjaga kesetiaan konsumen.

7. Strategi keuangan

Strategi keuangan adalah salah satu cara mengelola keuangan dalam menjalankan bisnis. Hal ini sangat penting untuk menjamin keberlangsungan bisnis saat ini dan saat mendatang. Strategi keuangan yang baik dapat menjamin kemampuan dalam menyiapkan dana untuk berbagai keperluan bisnis.

8. Strategi bersaing/analisis pesaing
Keberhasilan bisnis salah satunya ditentukan oleh kemampuan memahami pesaing. Output dari kemampuan tersebut menopang manajemen dalam memutuskan di mana akan bersaing dan bagaimana posisi diantara pesaing.

Wirausaha muda

Penelitian Bobson College (zimmerer dan scarborough,2001:18) menemukan bahwa generasi X (mereka yang lahir antara 1965-1976) tiga kali lebih besar kemungkinan untuk meluncurkan bisnis disbanding mereka yang berada dalam kelompok umur lainnya. Anggota generasi ini bertanggung jawab atas 80 persen dari seluruh bisnis awal. Generasi ini menjadi generasi yang paling memiliki jiwa kewirausahaan yang paling tinggi dalam sejarah.

Zimmerer dan scarborough (2001:18) berpendapat remaja yang berumur diawal 20 tahun menunjukkan minat tinggi dalam kewirausahaan. Kemah-kemah wirausahawan muda bermunculan diseluruh negeri untuk mengajarkan anak-anak muda cara meluncurkan dan menjalankan bisnis. Banyak diantaranya yang memenuhi impian mereka.

Hambatan Berwirausaha

Hambatan adalah kesalahan yang terjadi dalam sebuah usaha. Kesalahan fatal dalam kewirausahaan yang menurut Zimmerer dan Scarborough (2005,27-30), sebagai berikut :

1. Ketidakmampuan manajemen
Manajemen yang buruk menjadi masalah utama dari kegagalan bisnis. Manajer perusahaan kecil tidak memiliki kemampuan menjalankan dengan berhasil. Kurangnya kepemimpinan dan pengetahuan yang diperlukan dalam menjalankan bisnis. Hal yang biasanya lebih mendasar berhubungan dengan kurangnya penelian dan pemahan yang baik.
2. Kurangnya pengalaman
Manajer – manajer perusahaan kecil perlu memiliki pengalaman dalam bidang yang ingin dimasuki. Hal ini akan memberikan pengetahuan tentang bidang yang akan dimasuki. Seorang wirausahawan harus melakukan pelatihan sebelum memasuki bidang untuk sukses dalam bidangnya.
3. Pengendalian keuangan yang buruk
Banyak pemilik perusahaan kecil membuat kesalahan pada awal bisnis mereka dengan hanya “bermodal dengkul” yang menjadi kesalahan fatal. Wirausahawan cenderung sangat optimis dan sering salah menilai uang yang dibutuhkan untuk terjun ke dunia bisnis. Akibat dari modal yang terlalu sedikit dan modal yang memadai tidak akan tercapai pertumbuhan perusahaan.
4. Lemahnya usaha pemasaran
Membangun basis pelanggan yang terus berkembang memerlukan usaha pemasaran tanpa kenal lelah dan kreatif. Mempertahankan pelanggan agar terus kembali diperlukan usaha yaitu dengan menyediakan nilai, kualitas, kenyamanan, pelayanan dan rasa bersenang – senang. Wirausahawan kreatif

menemukan cara untuk memasarkan bisnis mereka secara efektif kepada pelanggan tujuan mereka tanpa menjebol bank.

5. Kegagalan mengembangkan perencanaan strategis

Banyak manajer perusahaan kecil mengabaikan proses perencanaan strategis, karena mereka mengira hal tersebut hanya bermanfaat bagi perusahaan besar. Kegagalan perencanaan biasanya mengakibatkan kegagalan dalam bertahan hidup. Tanpa strategi yang ditentukan dengan jelas, perusahaan tidak memiliki dasar yang berkesinambungan untuk menciptakan dan memelihara keunggulan bersaing di pasar.

6. Pertumbuhan tak terkendali

Pertumbuhan merupakan sesuatu yang alamiah, sehat, dan didambakan oleh semua perusahaan, tetapi pertumbuhan haruslah terencana dan terkendali. Perluasan biasanya memerlukan perubahan besar dalam struktur organisasi, praktek-praktek bisnis seperti prosedur pengendalian persediaan dan pengendalian keuangan, penugasan karyawan, dan bidang-bidang kegiatan lain. Akan tetapi, perubahan terpenting terjadi dalam kemampuan manajerial. Wirausahawan mendorong pertumbuhan cepat, yang akhirnya berakibat melewati kemampuannya dalam mengelola bisnisnya.

7. Lokasi buruk

Pemilihan lokasi yang tepat untuk sebagian merupakan seni dan untuk sebagian lagi ilmu. Pemilik bisnis baru memilih lokasi hanya karena ada tempat kosong. Akan tetapi, masalah lokasi terlalu riskan untuk dilakukan secara unyung – untung. Khususnya untuk bisnis eceran, denyut kehidupan bisnis – penjualan – sangat dipengaruhi oleh pemilihan lokasi.

8. Pengendalian strategi yang tidak tepat

Investasi terbesar yang harus dilakukan oleh manager perusahaan kecil adalah persediaan, namun pengendalian persediaan adalah salah satu tanggung jawab manajerial yang sering diabaikan. Tingkat persediaan yang tidak mencukupi akan mengakibatkan kekurangan dan kehabisan stok. mengakibatkan kekecewaan dan membuat pelanggan pergi.

9. Penetapan harga yang tidak tepat

Menetapkan harga yang akan menghasilkan laba berarti bahwa pemilik perusahaan harus memahami besarnya biaya untuk membuat, memasarkan, serta mengantarkan produk dan jasa mereka. Wirausahawan menetapkan harga seperti pesaingnya dan menjual barang terbaik dengan harga terendah sangat lah berbahaya.

10. Ketidakmampuan membuat transisi kewirausahaan

Pertumbuhan biasanya memerlukan perubahan gaya manajemen yang secara drastis berbeda, satu hal yang tidak dapat dilakukan dengan baik oleh wirausahawan. Kemampuan-kemampuan yang tadinya membuat wirausahawan berhasil sering kali mengakibatkan ketidakefektifan manajerial. Pertumbuhan mengharuskan wirausahawan untuk mendelegasikan wewenang dan melepaskan kegiatan pengendalian sehari-hari – hal yang tidak mampu dilakukan oleh banyak wirausahawan. Pertumbuhan mendorong mereka ke dalam wilayah yang tidak dikuasai oleh kebanyakan wirausahawan, tetapi mereka lebih memilih untuk terus berusaha mengambil keputusan daripada harus melibatkan pihak lain.

Menurut Heidjrachman Ranu Pandojo (dalam Rusdiana,2014,149), kelemahan wirausaha indonesia yang perlu diperbaiki:

1. Mentalitas yang meremehkan mutu
2. Mentalitas yang suka menerabas
3. Tidak percaya pada diri sendiri
4. Tidak disiplin murni
5. Mentalitas yang suka mengabaikan tanggung jawab

METODE PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

Penelitian adalah suatu upaya untuk menentukan kebenaran atau untuk lebih membenarkan kebenaran (Moleong,2009:49). Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, secara holistic, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (moleong,2006:6). Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus. Menurut Yin (2011:1) studi kasus adalah salah satu metode penelitian ilmu-ilmu sosial yang merupakan strategi yang lebih cocok jika pertanyaan suatu penelitiannya adalah bagaimana dan mengapa.

narasumber penelitian ini adalah:

1. Nama : Tito Betana Arizano

Tito ini merupakan narasumber pertama sebagai informan dan sebagai narasumber yang diteliti. Narasumber ini merupakan pengusaha muda yang berasal dari Weleri,Kendal,Jawa Tengah. Tito mempunyai usaha yang berada di daerah Sleman Yogyakarta. Tito merupakan penguasaha muda dibidang es cream pot, ayam geprek dan konveksi.

2. Nama : Hairul Umam Bento

Hairul Umam Bento yang sering disapa Bento ini merupakan narasumber kedua sebagai informan dan sebagai narasumber yang diteliti. Narasumber ini berasal dari Madura. Bento merupakan pegusaha dibidang café dan inggris family yang berada di Sleman Yogyakarta.

3. Nama : Ahmed Zahri

Ahmed ini merupakan narasumber ketiga sebagai informan dan sebagai narasumber yang diteliti. Narasumber ini berasal dari Pontianak. Ahmed merupakan pegusaha dibidang konveksi.

Jenis Data Penelitian

Bersadarkan sumber, data penelitian dapat dikelompokkan dalam dua jenis, yaitu Data primer, Data sekunder (Moleong,2006:157-159).

1. Data Primer

Kata-kata dan tindakan orang-orang yang diamati atau diwawancarai merupakan sumber data utama. Sumber data utama dicatat melalui catatan tertulis atau melalui perekaman video/audio tapes, pengambilan foto, atau film. Pencatatan sumber data utama melalui wawancara atau pengamatan berperanserta merupakan hasil usaha gabungan dari kegiatan melihat, mendengar, dan bertanya.

2. Data Sekunder

Sumber diluar kata dan tindakan merupakan sumber kedua, jelas hal tidak bias diabaikan. Dilihat dari segi sumber data, bahan tambahan yang berasal dari sumber

tertulis dapat dibagi atas sumber buku dan majalah ilmiah, sumber dari arsip, dokumen pribadi dan dokumen pribadi dokumen resmi.

Metode pengumpulan data untuk penelitian ini adalah :

1. Wawancara
2. Dokumentasi

Proses analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan dan sesudah di lapangan.

1. Analisis sebelum lapangan

Penelitian kualitatif telah melakukan analisis data sebelum peneliti memasuki lapangan. Analisis dilakukan terhadap data hasil studi pendahuluan atau data sekunder yang akan digunakan untuk menentukan fokus penelitian. Namun demikian fokus penelitian ini masih bersifat sementara, dan akan berkembang setelah peneliti masuk dan selama di lapangan (Sugiyono,2014:90).

2. Analisis sesudah lapangan

Analisis data dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai. Bila jawaban yang diwawancarai setelah dianalisis belum memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi, sampai tahap tertentu data dianggap kredibel (Sugiyono,2014:91).

Miles dan Huberman (Sugiyono,2014:91) mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu :

- a. Reduksi Data

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak maka perlu dicatat secara rinci dan teliti. Semakin lama peneliti di lapangan maka data yang diperoleh pun semakin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya.

- b. Penyajian Data

Penyajian data ini dapat dilakukan dalam bentuk tabel, grafik, pie chart, pictogram dan sejenisnya. Melalui penyajian tersebut, maka data terorganisasi, tersusun dalam pola hubungan sehingga semakin mudah dipahami.

- c. Conclusion Drawing/verification

Ini adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Dengan demikian, kesimpulan di dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena masalah dan rumusan masalah pada penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti berada di lapangan

Keabsahan Data

1. Uji Kredibilitas

Mengujian kredibilitas penelitian ini menggunakan triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data itu.

Teknik triangulasi yang paling banyak digunakan ialah pemeriksaan melalui sumber (Moleong,2006:330).

2. Uji Transferability

Menurut Moleong (2006:324) berpendapat bahwa keteralihan sebagai persoalan empiris bergantung pada kesamaan antara konteks pengirim dan penerima. Untuk melakukan pengalihan tersebut seorang peneliti hendaknya mencari dan mengumpulkan kejadian empiris tentang kesamaan konteks. Dengan demikian peneliti bertanggung jawab untuk menyediakan data deskriptif secukupnya jika ia ingin membuat keputusan tentang pengalihan tersebut.

PEMBAHASAN

Motivasi pengusaha muda

Secara garis besar narasumber menegaskan bahwa menjadi pengusaha muda memiliki latarbelakang sebagai berikut:

1. Cita – cita

Narasumber mengatakan bahwa mendirikan sebuah usaha yang dijalani sekarang karena ingin mewujudkan cita –cita yang dikehendaknya. Bercita –cita menjadi pimpinan perusahaan merupakan keinginan ketiga narasumber dengan mendirikan usaha sekarang mereka tanpa perlu menunggu waktu lama untuk menjadi seorang pemimpin.

“Tapi saya punya cita-cita, kenapa nggak kita yang buat perusahaan itu, dan kita lebih bermanfaat untuk orang lain, kita yang ngasih tunjangan-tunjangan ke orang lain, bukan kita yang jadi karyawan.” (tito)

2. Penghasilan berwirausaha lebih banyak

Pendapatan ketika menjadi seorang karyawan menjadi alasan mengapa para narasumber untuk menjadi wirausaha. Mereka berpendapat dengan berwirausaha pendapatan mereka akan lebih dari menjadi seorang karyawan. Dengan pendapatan yang diperoleh mereka bisa merubah ekonomi mereka.

“saya tau, dia mempunyai motivasi e kalau dia jadi karyawan maka penghasilanya sedikit, kalau wirausaha, kalau dilakukan sungguh sungguh penghasilan atau pendapatan itu inkam yang bisa 3x 4x lipat itu. Saya taunya itu.” (Jhoni)

3. Kebebasan dalam pekerjaan

Sebuah kebebasan dalam melakukan aktivitas pekerjaan merupakan hal yang sangat diinginkan ketiga narasumber. Dengan kebebasan yang dimiliki ketika menjadi wirausaha maka mereka bisa memaksimalkan ide –ide yang dimiliki tanpa ada batasan oleh seseorang dan bisa melakukan aktivitas lain didalam pekerjaanya.

“Jujur saya nggak pernah kerja sama sekali, ikut sama orang, belajar sama orang, jadi karyawan dulu itu nggak pernah. Karena tipe orang kan beda-beda ya. Aku bukan tipe orang yang istilahnya jadi bawahan, maksudnya diatur orang, distir orang. Aku pasti punya ide-ide sendiri, punya uneg-uneg sendiri yang biasanya bertentangan sama orang lain. Misal orang lain belok kanan saya belok kiri sendiri. Kadang ide-ide yang beda lah sama orang lain. Ketika kita jadi karyawan kan otomatis harus mengikut intruksi atasan. Nah, aku bukan tipe seperti itu, ingin jadi

diri sendiri. Ketika jadi diri sendiri itu nggak bisa jadi karyawan, makanya memutuskan jadi wirausaha karena ya itu mungkin tipe orang beda-beda.” (tito)

4. Dorongan pribadi

Dari dua narasumber mengatakan bahwa mereka berwirausaha karena dorongan yang keluar dalam diri sendiri. Dorongan yang keluar dari diri sendiri untuk memngukur kemampuan yang bisa disalurkan oleh diri mereka. Walaupun ada sebagian didorong oleh orang lain karena kitika usaha sendang mengalami masalah orang lain memberikan solusi dan semangat.

“Sebenarnya latar belakang itu pertama karena dorongan pribadi, motivasi diri.” (Ahmed)

5. Kemandirian

Menjadi pengusaha akan menjadikan seseorang tidak bergantung kepada oranglain untuk kebutuhanya. Kedua narsumber berpendapat dengan menjadi pengusaha mereka tidak bergantung kepada orangtua untuk kebutuhan dan kehidupanya dijogja. Dimana masih teman seumuran mereka masih banyak bergantung kepada orang tua mereka.

“Yaitu tadi pertama kemandirian ya, yang kedua kalau kita mandiri tidak tergantung sama orang lain, kita bisa membantu orang lain. Bukan kita yang dibantu orang lain. Misal kita punya karyawan, karyawannya udah berkeluarga, punya anak, anaknya sekolah. Uang jajannya ya dari kita, ya bantu niatnya bukan hanya sekedar gaji. Kita juga bantu anaknya secara tidak langsung. Jadi kalau menurut saya pengusaha itu bukan semata untuk cari uang, kalau saya nggak semata-mata cari uang, tapi ya untuk benar benar tujuan mandiri, nggak tergantung. Intinya kita benar-benar dapat apa yang diinginkan gitu.”

6. Background orangtua sebagai pengusaha

Kedua narasumber mengatakan mereka berwirausaha karena kedua orangtua juga melakukan kegiatan berwirausaha. Dengan melihat kedua orangtua berwirausaha kedua narasumber sedikit terbantu untuk menjalankan sebuah usaha. Jadi mereka tidak harus belajar terlebih dahulu ke seseorang karena orangtua sebagai background.

“Background pengusaha dari ayah” (Bento)

Pengembangan usaha

Secara garis besar narasumber menegaskan bahwa proses pengembangan usaha yang dilakukan dalam berwirausaha sebagai berikut:

1. Modal diperoleh dari kedua orangtua

Dana yang dikeluarkan untuk mengembangkan sebuah usaha diperoleh oleh kedua narasumber dari kedua orangtua. Ada yang dimodali secara penuh dan ada yang dipinjami sementara waktu oleh kedua orangtua. Dengan modal yang diperoleh dapat melakukan pengembangan usaha yang lebih besar.

“Saya tergatung sama peminjaman modal itupun saya professional, saya kembalikan. Kalau minta udah nggak. Jadi pinjam modal ya nanti saya kembalikan.” (Bento)

2. Lokasi berwirausaha

Pemilihan lokasi merupakan strategi untuk meningkatkan penjualan yang diinginkan. Dengan pemilihan lokasi yang bagus akan membuat usaha untung dari segi financial dan tempat. Ketiga narasumber memilih lokasi yang menunjang kegiatan usaha mereka dengan target – target yang sudah direncanakan. ada yang menginginkan pasar menengah keatas dengan memilih lokasi dimall. Ada pula yang ingin menguasai pasar ditempat yang sama dengan memperbanyak café yang sama. Sedangkan ada yang mengincar pasar karena dekatnya konsumen yang diinginkan.

“Ya, kalau saya bisa kuasai tempat ini saya bisa mempermainkan harga. Saya bisa sewaktu-waktu saya naikan, sewaktu-waktu saya turunkin..”
(Bento)

3. Inovasi dalam bersaing

Narasumber mengatakan bahwa dengan memberikan inovasi adalah cara bersaing untuk tetap bertahan didalam pasar. Inovasi yang diberikan oleh narasumber berupa perubahan tempat penjualan, menciptakan hal baru walaupun dengan barang lama dan system penjemputan pemesanan barang. Sehingga dengan begitu mereka dapat bertahan dalam persaingan.

“kami memilih menengah keatas karena segmen menengah kebawah sudah terlalu banyak persaingan, persaingannya ayam geprek itu hampir setiap warung menyediakan ayam geprek sehingga dalam bisnis persaingan itu merupakan sebuah ee kendala juga, sebuah ee hambatan juga manakala kita menemukan pesaing kita lebih unggul dari kita. Itulah kenapa setelah kita apa namanya survey dan melakukan sebuah istilahnya ini ya cari-cari yang sekiranya apa yang bisa menunjang berkembangnya sebuah usaha ternyata pasar menengah keatas belum terjamah oleh ayam geprek. Makanya kita menyediakan ayam geprek di mall dengan ee mungkin tingkat kebersihan yang lebih, tingkat kehygienisan yang lebih, tingkat pelayanan yang lebih juga dan yang lain sebagainya. Dan ternyata respon terhadap konsumen itu bagus sangat bagus sehingga membuat kita optimis kedepannya akan mengembangkan di segmen menengah keatas dulu.” (Tito,10/08/2016, 19.30)

Hambatan Berwirausaha

Secara garis besar narasumber menegaskan bahwa hambatan sebagai pengusaha muda sebagai berikut:

1. Karyawan dan *SDM*

Narasumber mengatakan hambatan yang dialami dalam berwirausaha adalah masalah karyawan. Menurut narasumber hambatan terjadi dari karyawan adalah kualitas dan karyawan mengundurkan diri dalam pekerjaannya. Perekrutan karyawan yang dibidang asal –asalan tanpa standar dipatok adalah kendala yang mempengaruhi kualitas karyawan. Karena sebagian karyawan adalah mahasiswa yang mengabil part –time. Sering terjadi keluar masuknya karyawan.

“*SDM* ya. Mungkin dari perekrutannya yang kurang bagus, mungkin perekrutannya yang masih *sembarangan*, tanpa melihat siapa dia sebenarnya, memang *susah* kalau kita belum kenal langsung, kerja, jadi masih belum bisa menilai. Terkendalanya masih di karyawan..”
(Tito,16/02/2016,19.30)

2. Modal Pengembangan Usaha

Masalah yang paling sering didapat oleh pengusaha dalam berwirausaha adalah modal. Seperti narasumber diatas mengatakan mereka masih terganjal masalah modal dalam mengembangkan usaha yang dijalani. Karena untuk mengembangkan usaha membutuhkan modal yang besar hingga mereka mencari modal dari orang lain yang mau bergabung dalam usahanya.

“Hambatan banyak, pertama dari *finansial*.kalau awal ya, orang tua belum begitu percaya jadi saya mencoba cari *investor*, cari teman yang mau bergabung.” (Bento,12/02/2016, 20.30)

3. Lokasi di tempat berwirausaha

Masalah lokasi menjadi hambatan pengusaha muda dalam berwirausaha. Dari masyarakat sekitar yang mempersalahkan jam malam pada usaha pengusaha ini dan lingkungan dari pengusaha yang menuntut sesuatu yang menjadi standar yang harus mengikuti keinginan salah satu pihak.

“Ya masyarakat itu *misal* kalau malam *kan nggak* bisa rame-rame, padahal kita lagi *agendanya nobar*.. gitu. Jadi itu juga kendala sebenarnya.” (Bento,12/02/2016,20.30)

DISKUSI PENELITIAN

Motivasi Berwirausaha Pengusaha Muda

Mendirikan sebuah usaha karena keinginan untuk mengejar ide bisnis, serta memiliki keterampilan untuk melakukan bisnis, dan ingin menjadi bos mereka sendiri. Ini dibuktikan dalam penelitian mengenai *Starting One's Own Business – What Motivates Entrepreneurs?* yang ditulis oleh Y. Hefer, MC Cant dan JA WiiD (2015) Hasil penelitian menunjukkan bahwa “Sebagian besar pemilik usaha kecil di *KwaZulu Natal* mendirikan usaha mereka karena keinginan untuk mengejar ide bisnis, serta memiliki keterampilan untuk melakukan bisnis dan ingin menjadi bos mereka sendiri.” Dari ketiga narasumber dari penelitian ini memiliki motivasi utama terjun ke dunia wirausaha yang hampir sama yaitu kebebasan ketika menjadi wirausaha maka dapat memaksimalkan ide –ide yang dimiliki tanpa ada batasan oleh seseorang dan bisa melakukan aktivitas lain didalam pekerjaannya.

Dari keenam motivasi utama para pengusaha muda dapat diklarifikasikan pada teori sebagai berikut:

Cita – cita dapat dikategorikan dalam *Expectancy Theory* dikemukakan oleh Vroom dalam (Robbins,2001:171) yang difokuskan pada *effort-performance relationship*. tetapi alasan penghasilan yang lebih banyak difokuskan pada *reward-performance relationship*. Karena penghasilan yang didapatkan merupakan hasil kerja yang diharapkan oleh pengusaha muda sehingga mendorong kemampuan mereka agar dapat mencapai hasil kerja tersebut.

Kebebasan dalam bekerja dapat dikategorikan dalam Teori kebutuhan McMlelland (Robbins,2001,162) yang difokuskan kebutuhan akan kekuasaan (*Need for power*) ; kebutuhan untuk mengendalikan, mempengaruhi tingkah laku, tanggung jawab orang lain. Dengan menjadi seorang pengusaha dengan otomatis dia akan menjadi pimpinan yang bebas melakukan sesuatu yang dia inginkan.

Dorongan pribadi dan kemandirian dapat dikategorikan ke dalam teori *Teori Alderfer* atau *ERG* (Kreitner,Kinicki,208) kebutuhan inti digunakan untuk menjelaskan perilaku. Motivasi ini difokuskan pada kebutuhan pertumbuhan (G) yang keinginan

untuk tumbuh sebagai manusia dan untuk menggunakan kemampuan seseorang untuk potensi mereka sepenuhnya.

Pengembangan usaha

Kewirausahaan ditandai dengan kemampuan seseorang untuk terus melangkah dengan modal seadanya. Modal tidak harus berwujud uang melainkan telah ada modal yang intangible (berwujud) berlimpah dalam diri seseorang. Modal terbesar adalah diri sendiri karena manusia telah dianugerahi panca indera sehingga tergantung pada mindset seseorang untuk membangun suatu usaha (Rianse,2011,140). Dana yang dikeluarkan untuk mengembangkan sebuah usaha diperoleh oleh kedua narasumber dari kedua orangtua. Ada yang dimodali secara penuh dan ada yang dipinjami sementara waktu oleh kedua orangtua. Dengan modal yang diperoleh dapat melakukan pengembangan usaha yang lebih besar.

Pemilihan lokasi toko merupakan bagian dari aktivitas pemasaran. Lokasi toko harus mudah dijangkau oleh konsumen. Pemilihan lokasi toko yang tepat akan mengurangi biaya pemasaran (promosi dan distribusi) dan dapat mempermudah konsumen mengenal dan melihat komoditas baik jenis maupun harga (Rianse,2011,153). Pemilihan lokasi merupakan strategi untuk meningkatkan penjualan yang diinginkan. Dengan pemilihan lokasi yang bagus akan membuat usaha untung dari segi financial dan tempat. Ketiga narasumber memilih lokasi yang menunjang kegiatan usaha mereka dengan target – target yang sudah direncanakan. ada yang menginginkan pasar menengah keatas dengan memilih lokasi dimall. Ada pula yang ingin menguasai pasar ditempat yang sama dengan memperbanyak café yang sama. Sedangkan ada yang mengincar pasar karena dekatnya konsumen yang diinginkan.

Dengan memahami struktur pasar maka wirausaha dapat memahami karakteristik persaingan yang terjadi serta berbagai hambatan yang mungkin dihadapi untuk memasuki persaingan tersebut (Rianse,2011,184). Narasumber mengatakan bahwa dengan memberikan inovasi adalah cara bersaing untuk tetap bertahan didalam pasar. Inovasi yang diberikan oleh narasumber berupa perubahan tempat penjualan, menciptakan hal baru walaupun dengan barang lama dan system penjemputan pemesanan barang. Sehingga dengan begitu mereka dapat bertahan dalam persaingan.

Hambatan Berwirausaha

Hambatan adalah kesalahan yang terjadi dalam sebuah usaha. Kesalahan fatal dalam kewirausahaan yang menurut Zimmerer dan Scarborough (2005,27-30), sebagai berikut : Ketidakmampuan manajemen, Kurangnya pengalaman, Pengendalian keuangan yang buruk, Lemahnya usaha pemasaran, Kegagalan mengembangkan perencanaan strategis, Pertumbuhan tak terkendali, Lokasi buruk, Pengendalian strategi yang tidak tepat, Penetapan harga yang tidak tepat, Ketidakmampuan membuat transisi kewirausahaan.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Secara umum motivasi pengusaha muda terjun ke dunia wirausaha dipengaruhi oleh beberapa dorongan. Dari cita – cita, pendapatan yang lebih banyak, kebebasan dalam berkerja, dorongan diri sendiri, kemandirian dan background keluarga sebagai pengusaha juga. Motivasi tersebut membuat pengusaha muda ini terpacu lebih keras untuk membangun usaha mereka.

2. Pengembangan usaha yang dilakukan oleh pengusaha muda yang paling menonjol adalah strategi modal berwirausaha, strategi pemilihan lokasi untuk memasarkan barang yang dijual, strategi persaingan dengan memberikan inovasi untuk bertahan dipersaingan pasar.
3. Terdapat beberapa masalah yang muncul dalam berwirausaha yang dilakukan oleh pengusaha muda. Hambatan usaha yang mereka jalani seperti lingkungan lokasi, modal dan *SDM* karyawan. Beberapa masalah itu yang menghambatan mereka berwirausaha.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan serta kesimpulan maka berikut ini adalah saran yang dapat menjadi masukan dan bahan pertimbangan didalam berwirausaha yang lebih baik lagi ke depannya:

1. Pengusaha
Masih kurangnya pengusaha dinegara kita, diharapkan para pengusaha muda yang sudah terjun ke dunia wirausaha menjadi inspirasi anak muda lain untuk berwirausaha. Agar para anak muda tidak hanya mengaharapkan pekerjaan dari instansi tertentu karena sedikitnya lowongan pekerjaan. Dengan menjadi sumber inspirasi akan menutup kekurangan pengusaha yang dibutuhkan negara.
2. Peneliti
Setelah melakukan penelitian ini peneliti diharapkan belajar dari narasumber bagaimana alasan mereka terjun ke dunia berwirausaha. Banyak hal yang dipelajari untuk menjadi wirusaha. Dari penelitian ini peneliti bisa membandingkan kemana nantinya setelah selesai lulus dari universitas.
3. Bagi penelitian selanjutnya
Sebaiknya peneliti selanjutnya melakukan penelitian mengenai motivasi pengusaha muda wanita yang terjun ke dunia wirausaha dapat dijadikan perbandingan dengan hasil penelitian ini sehingga meperluas wawasan bagi peneliti maupun pihak lain.

Daftar Pustaka

- Allen, W.D, and W.P. Curington (2014). The Self-Employment of Man and Woman What are their Motivations?. *J Labor Res*. Volume 35:143-161.
- Arikunto, S. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendektan Praktik*. Ed 6. Jakarta: PT Asli Mahasatya.
- Aulia,D. dan Ikhwana, A (2012) *Perencanaan Strategi Pengembangan Usaha Kain Tenun Sutra dengan Pendekatan Metode *Balanced Scorecard* (Studi Kasus Di Pabrik Sutra Tiga Putra)*. *Jurnal Kalibrasi Sekolah Tinggi Teknologi Garut*. Volume 10: 1-12.
- Badan Pusat Statistik (2015). *Jumlah Penduduk dan Angkatan Kerja*, Badan Pusat Statistik Jakarta Diperoleh pada 7 Maret 2015 jam 15.30 WIB di:

http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@asia/@robangkok/@ilo-jakarta/documents/presentation/wcms_346599.pdf

- Dessler, G. 2015. *Manajemen Sdm (Terj.)*, Edisi ke 14, Jakarta Selatan. Penerbit Salemba Empat.
- Endang, M.G.NP. (2012), Analisis Faktor Motivasi Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Pengusaha Ukm. *Jurnal Profit*. Volume 6:63-69.
- French, W.L. 1994. *Human Resources Management*. Ed 3. Boston: Houghton MifflinCompany.
- Hefer, Y., Mc. Cant and JA. Wiid. (2015), Starting One's Own Business – What Motivates Entrepreneurs?. *Internasional Business & Economics Research Journal*, Volume 14:237-246.
- Kurniawati, D dan Setiawati ,T (2013). *Pengaruh Kepemimpinan Perempuan Terhadap Pengembangan Usaha Bisnis Keluarga “Bakpia Patuk” di Koperasi Sumekar Yogyakarta*. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi UII Yogyakarta.
- Mahesa, A.D dan E. Rahardja. 2012. Analisa Faktor-Faktor Motivasi Yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha. *Diponegoro Journal Of Management*, Volume 1: 130-137.
- Moleong. L.J. (2006), *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Edisi Revisi, Bandung: Penerbit PT Remaja Rosdakarya
- Putra Purnaama,E. (2015). *Rektor: Pengusaha di Indonesia 1,65 Persen, Singapura 7 Persen Penduduk*. Diperoleh tanggal 24 desember 2015 jam 15.30 WIB. <http://www.republika.co.id/berita/pendidikan/duniakampus/15/08/27/ntpdoq334-rektor-pengusaha-di-indonesia-165-persen-singapura-7-persen-penduduk>.
- Rahmana, A. Iriani, Y. Dan Oktarina, R (2012). *Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Pengolahan*. Jurnal Teknik Industri. Volume 13:14-21.
- Rahmidani, R (2014). *Analisa Faktor Penghambat Berwirausaha Pada Pengrajin Sulaman Wanita Di Jorong Lundang Kanagarian Panampang Kabupaten Agam*. Jurnal Kajian Manajemen Bisnis Volume 3: 35-54.
- Robbins, S.P. (2001), *Organizational Behavior*, Edisi 9. New Jersey: Prentice-Hall.
- Rusdiana, N.A. (2014), *Kewirausahaan Teori dan Praktik*, Bandung: Penerbit Pustaka Setia.
- Saiman, Leonardo.(2009). *Kewirausahaan: teori, praktik, dan kasus-kasus*. Jilid 1, Jakarta: salemba empat.

- Scott Snell, George Bohlander.(2010). *Principles of Human Resource Manajement*. South-Western: Cengeng Learning.
- Solesvik, M.Z. (2013), Entrepreneurial Motivations and Intentions; Investigating the role of education major. *Emerald Grub Publishing Limited*, volume 55: 253-271
- Sugiyono (2014), *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Cv.AlfaBeta.
- Suryana (2001), *kewirausahaan*, Jakarta: salemba empat (PT Salemba Emban Patria)
- Suryana (2003), *kewirausahaan*, edisi revisi, Jakarta: salemba empat (Pt Salemba Emban Patria)
- Sutanto, E.M and A, Eliyana. 2014. The Study Of Entrepreneurial Characteristics With Achievement Motivation and Attitude as the Antecedent Variables, *Reseachers world – journal ofarts,science&commerce*. Volume 5:125-134
- Wirastami, P.A. (2015). *Jumlah Wirausahawan Muda di Yogya Masih Minim*. diperoleh 27 desember 2015 jam 15.30 WIB di: <http://www.tribunnews.com/regional/2015/06/08/jumlah-wirausahawan-muda-di-yogya-masih-minim>
- Yin, Robert K. (2013). *Studi Kasus Desain dan metode,(terj)*. Edisi revisi Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Zimmerer, W.T dan Scarborough, M.N (2005) *Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil (terj.)* edisi ke 4 Jakarta: PT Indek, Kelompok Gramedia.