

Motivasi Kewirausahaan Pengusaha Muda
(Studi Kasus Berwirausaha pada Pengusaha Muda di Sleman)

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)

SKRIPSI

ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna
memperoleh gelar sarjana strata-1 di Jurusan manajemen,
Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia



Oleh :


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

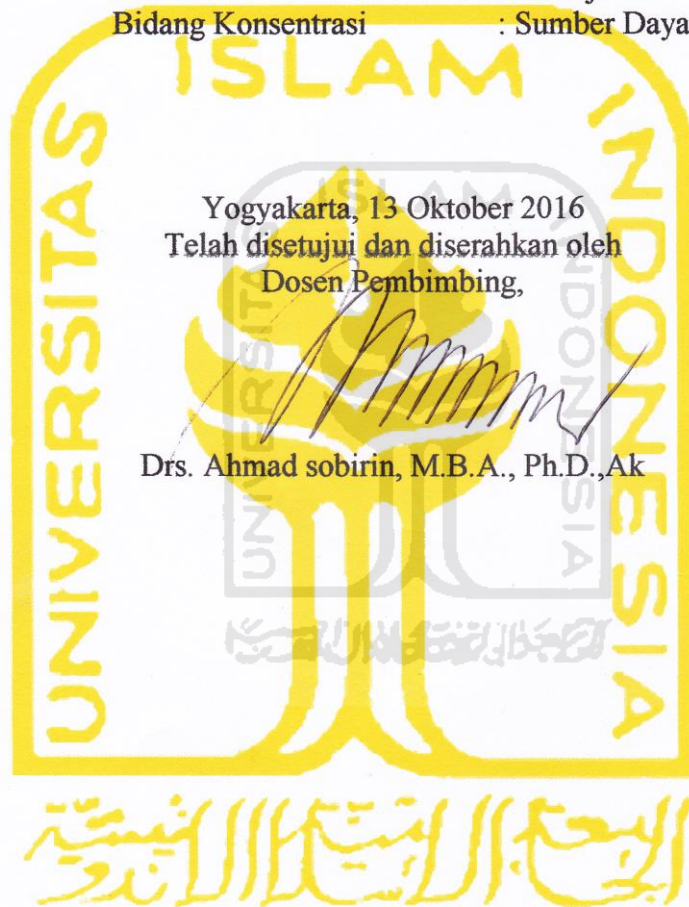
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS EKONOMI
YOGYAKARTA
2016

Motivasi Kewirausahaan Pengusaha Muda
(Studi Kasus Berwirausaha pada Pengusaha Muda di Sleman)

Nama : Hengky Fat'hur Rizki
No Mahasiswa : 11311516
Jurusan : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Sumber Daya Manusia

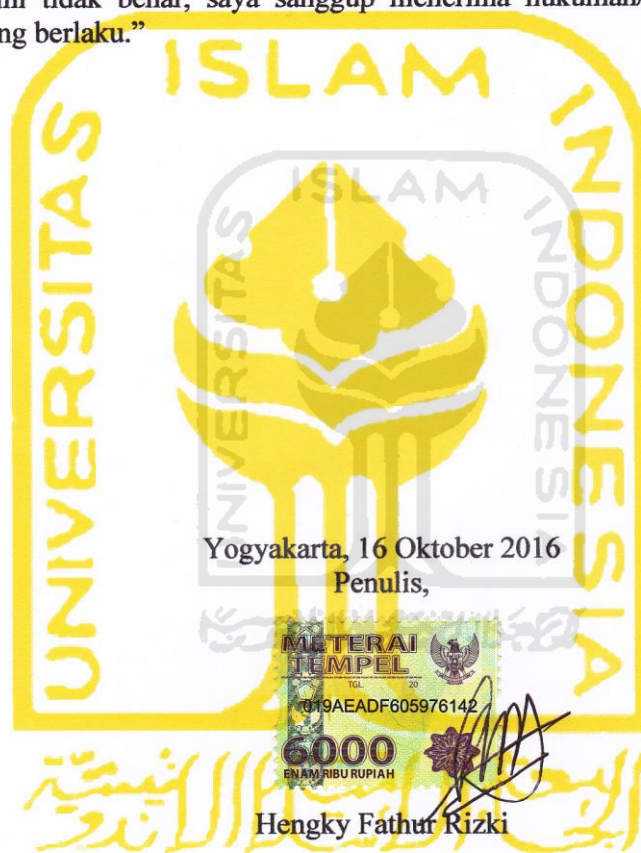
Yogyakarta, 13 Oktober 2016
Telah disetujui dan diserahkan oleh
Dosen Pembimbing,


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



PERNYATAAN BEBAS PLAGIATISME

“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 bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.”



BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR /SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

MOTIVASI KEWIRAUSAHAAN PENGUSAHA MUDA

Disusun Oleh : **HENGKY FATHUR RIZKY**

Nomor Mahasiswa : **11311516**

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

Pada hari Senin, tanggal: 14 November 2016

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

Penguji : Arif Hartono, Drs., MHRM., Ph.D.

Mengetahui
Dean Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia



Dr. D. Agus Harjito, M.Si.



UCAPAN TERIMAKASIH

Selama menyelesaikan penyusunan skripsi ini penulis telah banyak bantuan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu, dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang turut membantu, khususnya :

1. Bapak dan Mama tercinta yang selalu memberikan kasih sayang, doa serta dorongan moril maupun materil yang tak terhingga.
2. Istri dan Anakku Abdila tercinta yang selalu memberikan motivasi, kasih sayang, doa serta segalanya hingga rela berjuang bersama hingga sekarang.
3. Adik – adik tercinta Huda, Hanafi, dan Hafidza terima kasih atas doa dan dukungannya.
4. Mertua tercinta yang selalu memberikan dukungan moral dan materil yang tak terhingga.
5. Nenek tercinta yang selalu memberikan kasih sayang, doa serta dorongan moril yang tak terhingga.
6. Seluruh karyawan saya di Teguh Jaya Grub atas pengabdian yang sudah berjalan berapa tahun.
7. Orang dayak disekitar lingkungan perusahaan Teguh Jaya Grub atas kerjasamanya selama beberapa tahun ini.
8. Dr. Drs. Dwipraptono Agus Harjito, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
9. Drs. Ahmad sobirin, M.B.A., Ph.D.,Ak selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak memberikan masukan ilmu, waktu dan semangat serta memberikan pengarahan kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
10. Seluruh Staf Pegawai Perpustakaan Fakultas Ekonomi yang telah memberikan peminjaman buku.
11. Tito Bertana Arizano, Umam Bento dan Ahmed Zahri yang telah memberikan waktu sebagai narasumber Utama dalam penelitian.
12. Teman-teman Manajemen 2011.
13. Dan semua teman-teman atau pihak-pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu. Terima kasih atas semuanya.

MOTTO

*“Sesungguhnya kita adalah kaum yang dimuliakan oleh Allah subha wat’talla dengan Islam, maka janganlah kita mencari kemuliaan dengan selainya”
Umar Bin Khattab Ra*



KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Subhan Wat'tala, karena berkat rahmat, hidayah dan karunia-Nya maka penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul: **“Motivasi Kewirausahaan Pengusaha Muda”**. Skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian Sarjana Ekonomi. Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan, hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan yang penulis miliki.

Atas segala kekurangan dan ketidaksempurnaan skripsi ini, penulis sangat mengharapkan masukan, kritik dan saran yang bersifat membangun kearah perbaikan dan penyempurnaan skripsi ini. Cukup banyak kesulitan yang penulis temui dalam penulisan skripsi ini, tetapi Alhamdulillah dapat penulis atasi dan selesaikan dengan baik.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak dan semoga amal baik yang telah diberikan kepada penulis mendapat balasan dari Allah Subhan Wat'tala.

Yogyakarta, 13 Oktober 2016

Penulis,

Hengky Fathur Rizki

DAFTAR ISI

	Halaman
.....	
Halaman sampul depan skripsi	i
Halaman Judul Skripsi	ii
Halaman Bebas Plagiatisme	iii
Halaman pengesahan Skripsi	iv
Halaman pengesahan Ujian Skripsi	v
Abstraksi	vi
Kata pengantar	viii
Persembahan	ix
Daftar Isi	x
Daftar Gambar	xii
Daftar Lampiran	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Fokus Penelitian	4
1.3. Rumusan Masalah Penelitian	4
1.4. Tujuan Penelitian	5
1.5. Manfaat Penelitian	5
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
2.1. Kajian Pustaka	7
2.1.1. Penelitian Terdahulu	7
2.2. Kerangka Teoritis	10
2.2.1. Manajemen Sumber Daya Manusia	10
2.2.1.1. Pengertian Manajemen Sumber Daya Manusia	10
2.2.1.2. Fungsi Manajemen Sumber Daya Manusia	11
2.2.2. Motivasi	11
2.2.3. Teori Motivasi	12
2.2.4. Fungsi Motivasi	15
2.2.5. Kewirausahaan dan Wirausaha	15
2.2.5.1. Pengertian Kewirausahaan	15
2.2.5.2. Pengertian Wirausaha	17
2.2.5.3. Fungsi dan Peran Wirausaha	17
2.2.5.4. Karakteristik Wirausaha	17
2.2.5.5. Pengembangan Usaha	22
2.2.5.6. Wirausaha Muda	26
2.2.5.7. Manfaat Kewirausahaan	26
2.2.5.8. Hambatan Berwirausaha	30
2.2.5.9. Keuntungan dan Kerugian Berwirausaha	33
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1. Pendekatan Penelitian	35
3.2. Narasumber	35
3.3. Jenis Data Penelitian	38
3.4. Sumber Data Penelitian	39

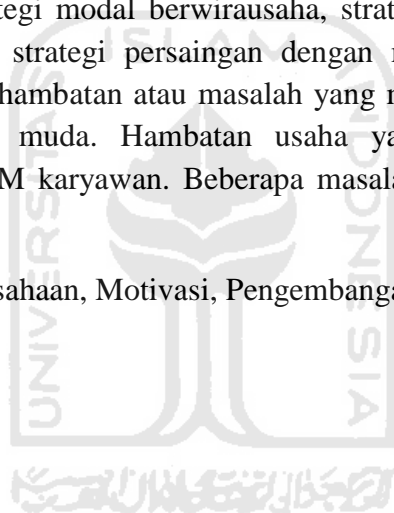
3.4.1. Anak Muda Berwirausaha	39
3.4.2. Motivasi Berwirausaha	39
3.4.3. Pengembangan Usaha	40
3.4.4. Hambatan Berwirausaha	40
3.5. Metode Pengumpulan Data	41
3.6. Proses Analisis Data	43
3.7. Keabsahan Data	46
3.6.1. Uji Kredibilitas	46
3.6.2. Uji Transferability	48
 BAB IV MOTIVASI KEWIRAUSAHAAN PENGUSAHA MUDA	
4.1. Tito Bertano arizano	49
4.2. Hairul Umam Bento	53
4.3. Ahmad Zahri	56
 BAB V PENGEMBANGAN USAHA	
5.1. Tito Bertano arizano	63
5.2. Hairul Umam Bento	67
5.3. Ahmad Zahri	70
 BAB VI HAMBATAN BERWIRAUSAHA	
6.1. Tito Bertano arizano	75
6.2. Hairul Umam Bento	77
6.3. Ahmad Zahri	78
 BAB VII DISKUSI PENELITIAN	
7.1. Motivasi Kewirausahaan Pengusaha Muda	81
7.2. Pengembangan Usaha	86
7.3. Hambatan Berwirausaha	89
 BAB VIII PENUTUP	
8.1. Kesimpulan	91
8.2. Saran	92
 Daftar pustaka	 93

ABSTRAK

Kewirausahaan merupakan kegiatan untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat dalam arti tingkat hidup lebih baik dan bermutu. Kewirausahaan sangat besar peranannya didalam perkembangan pertumbuhan ekonomi. Maka penelitian ini dirasa sangat penting untuk dilakakukan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui gambaran motivasi seorang pengusaha muda dalam berwirausaha. Penelitian ini juga untuk mengetahui pengembangan usaha yang dilakukan oleh pengusaha muda. Serta penelitian ini juga untuk mengetahui hambatan dalam berwirausaha yang dilakukan oleh pengusaha muda dalam berwirausaha. Penelitian ini bersifat pendekatan kualitatif dan menggunakan metode studi kasus. Penelitian ini melibatkan tiga narasumber utama dan narasumber pendukung didaerah sleman.

Hasil penelitian ini adalah dari 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. Dari 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. Dari hambatan atau 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.

Kata Kunci : Hambatan, Kewirausahaan, Motivasi, Pengembangan



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 narsumer 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*



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

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 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. 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, wirausahawanya lebih kurang sebanyak 4juta.

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 menyediakan 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”**.

1.2 Fokus Penelitian

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

1. Narasumber penelitian merupakan tiga anak muda yang aktif sebagai pengusaha di daerah Sleman Yogyakarta terdiri dari tiga laki-laki yang sudah terjun ke dunia wirausaha.
2. Penelitian ini difokuskan pada pengusaha muda yang sudah mapan.
3. Permasalahan difokuskan pada motivasi yang mendorong anak muda menjadi seorang pengusaha muda, cara mengembangkan usahanya, dan hambatan yang dialami ketika berwirausaha.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

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?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui motivasi dalam kewirausahaan yang mendorong anak muda menjadi wirausaha muda.
2. Untuk mengetahui gambaran dalam mengembangkan usahanya.
3. Untuk mengetahui gambaran hambatan pengusaha muda dalam berwirausaha.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Bagi narasumber penelitian

Informasi yang diberikan untuk memperluas wawasan pada para pengusaha muda khususnya mengenai motivasi berwirausaha muda.

2. Bagi penulis

Penelitian ini diharapkan penulis lebih memahami tentang teori-teori motivasi khususnya pada pengusaha muda dan permasalahan yang muncul ketika berwirausaha.

3. Bagi pihak lain

Penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi dan referensi bacaan, sehingga meningkatkan pengetahuan mengenai motivasi dan kewirausahaan.

Selain itu, dapat menjadi inspirasi terutama bagi anak muda agar tidak takut untuk terjun ke dunia wirausaha.



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Kajian Pustaka

2.1.1. Penelitian Terdahulu

Penelitian ini dilakukan berdasarkan penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, yakni sebagai berikut :

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.

Hubungan yang signifikan antara karakteristik dan motivasi. Ini dibuktikan dalam penelitian mengenai *THE STUDY OF ENTREPRENEURIAL CHARACTERISTICS WITH ACHIEVEMENT MOTIVATION AND ATTITUDE AS THE ANTECEDENT VARIABLES*. Eddy M. Sutanto dan Anis Eliyana (2014). Hasil yang diperoleh dari penelitian ini menunjukkan bahwa ada hubungan yang signifikan antara motivasi berprestasi, sikap, karakteristik kewirausahaan, motivasi berprestasi dan kewirausahaan

karakteristik siswa. Penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan yakni topik mengenai motivasi berwirausaha meski narasumber yang digunakan bukan lagi siswa namun pengusaha muda.

Membangun sebuah usaha karena berorientasi masadepan. Ini dibuktikan dalam penelitian mengenai *Analisis Faktor-Faktor Motivasi Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Pengusaha Ukm*, M.G. WI Endang NP, 2012, dari 70 responden. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam berwirausaha mereka telah memiliki visi dan tujuan yang jelas, mereka selalu berorientasi ke masa depan. Karena memiliki pandangan yang jauh ke depan, ia selalu berusaha untuk berkarsa dan berkarya serta menciptakan sesuatu yang baru, ia berusaha mencari peluang dan tantangan dan ia tidak cepat puas dengan yang sudah ada sekarang.

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.

Secara umum, penelitian terdahulu dengan yang akan dilakukan memiliki persamaan variabel yang digunakan namun terdapat dalam berbagai bidang dan berbagai narasumber. Sumbangan penelitian yang akan dilakukan adalah penelitian ini dilakukan pada tiga pengusaha muda yang terjun ke dalam dunia wirausaha. Penelitian

ini digunakan untuk mengetahui motivasi anak muda menjadi pengusaha muda, cara mengembangkan usaha dan masalah yang muncul ketika berwirausaha. Penelitian ini berorientasi pada proses yang dihadapi oleh masing-masing narasumber karena penelitian ini bersifat kualitatif.

2.2. Kerangka Teoritis

2.2.1. Manajemen Sumber Daya Manusia

2.2.1.1. Pengertian Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia-MSDM (*Human resource management- HRM*) adalah proses untuk memperoleh, melatih, menilai, dan mengonpensasikan karyawan, dan untuk mengurus relasi tenaga kerja mereka, kesehatan dan keselamatan mereka, serta hal-hal yang berhubungan dengan keadilan (Dessler,2015:4).

Sumber daya manusia, modal manusia, *asset intelektual* dan manajemen bakat menyiratkan bahwa itu adalah orang-orang yang mendorong kinerja organisasi mereka. Organisasi yang sukses adalah khususnya mahir membawa bersama-sama berbagai jenis orang untuk mencapai tujuan bersama. Ini adalah inti dari manajemen sumber daya manusia (Snell dan Bohlander,2010:4).

Manajemen sumber daya manusia adalah istilah yang digunakan untuk merujuk pada *filosofi*, kebijakan, prosedur, dan praktek yang berkaitan dengan pengelolaan orang dalam suatu organisasi. personil manajemen istilah-atau mungkin personil manajemen modern-berarti hal yang sama (French,1994:4).

2.2.1.2.Fungsi Manajemen Sumber Daya Manusia

Menurut Garry Dessler (2015:4), fungsi manajemen ada 5 yaitu :

- a. Perencanaan yaitu menetapkan sasaran dan standar, mengembangkan atauran dan prosedur, mengembangkan rencana dan peramalan.
- b. Pengorganisasian yaitu memberikan tugas spesifik kepada setiap bawahan, membentuk departemen, mendelegasikan otoritas kepada bawahan, menetapkan saluran otoritas dan komunikasi, mengoordinasikan pekerjaan bawahan.
- c. Penyusunan staf yaitu menentukan tipe orang yang harus anda pekerjakan, merekrut karyawan prospektif, memilih karyawan, melatih dan mengembangkan karyawan, menetapkan standar kerja, mengevaluasi kinerja, menasihati karyawan, memberikan kompensasi kepada karyawan.
- d. Kepemimpinan yaitu meminta orang lain menyelesaikan pekerjaan, menegakkan moral, memotivasi bawahan.
- e. Pengendalian yaitu menetapkan standar seperti kouta penjualan, standar mutu, atau tingkat produksi, memeriksa bagaimana kinerja actual dibandingkan dengan standar-standar ini, mengambil tindakan korektif, sesuai kebutuhan.

2.2.2. Motivasi

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 *movere*. 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).

Dari penjelasan diatas serta pendapat-pendapat para ahli tentang definisi motivasi, peneliti mendefinisikan adalah motivasi merupakan motif atau pendorong seseorang memacu diri untuk melakukan suatu tindakan dan dijadikan faktor penentu dalam mencapai tujuan.

2.2.3. Teori Motivasi

Teori motivasi digunakan untuk mendukung hasil penelitian mengenai motivasi anak muda sebagai pengusaha muda. Motivasi ini yang mendorong mereka untuk membuat keputusan agar memilih jalannya untuk memulai berwirausaha. Berbagai hal dapat menjadi alasannya untuk menjadi pengusaha muda.

Teori kebutuhan McMlelland dikemukakan oleh David McClelland dan kawan-kawannya (Robbins,2001,162). Teori ini berfokus pada tiga kenutuhan: prestasi, kekuasaan, dan afisiliasi. Mereka mendinefisikan 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,208) 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:

1. Laba: dapat menentukan berapa laba yang dikehendaki, keuntungan yang diterima, dan berapa yang akan dibayarkan kepada pihak lain atau pegawainya.
2. Kebebasan: mengatur waktu, bebas dari supervisi, bebas aturan main yang menekan/intervensi, bebas aturan budaya organisasi/perusahaan.
3. 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.
4. 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.

2.2.4. Fungsi Motivasi

Setiap wirausahaan memiliki motivasi meski berbeda-beda. Sardiman (dalam Rusdiana,2014:70-71) mengemukakan bahwa pada prinsipnya motivasi mempunyai tiga fungsi dalam kehidupan manusia, yaitu :

1. Mendorong manusia untuk berbuat. Motivasi merupakan penggerak dari setiap kegiatan yang akan dikerjakan oleh wirausahawan.
2. Berfungsi sebagai penentu arah perbuatan. Motivasi dapat memberikan arah dan kegiatan yang harus dikerjakan sesuai dengan rumusan tujuannya.
3. Menyeleksi perbuatan-perbuatan yang harus dikerjakan yang serasi untuk mencapai tujuan dengan menyisihkan perbuatan yang tidak bermanfaat bagi tujuan tersebut.

2.2.5. Kewirausahaan dan wirausaha

2.2.5.1. Pengertian kewirausahaan (*entpreneurship*)

Kewirausahaan secara *etimologis* berasal dari kata *wira* dan *usaha*. *Wira* artinya pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani, dan berwatak agung. Adapun *usaha* berarti perbuatan amal, bekerja, berbuat sesuatu. Istilah tersebut dapat dipahami bahwa wirausaha sebagai pejuang atau pahlawan yang berbuat sesuatu (Rusdiana,2014:45).

Banyak pengertian kewirausahaan menurut para ahli. Zimmerer dan Scarborough (2005:17), mengemukakan bahwa kewirausahaan merupakan suatu proses kemampuan dalam menciptakan sebuah kegiatan usaha. Kemampuan dalam menciptakan kewirausahaan memerlukan adanya kreativitas dan inovasi yang sudah ada sebelumnya. Kreativitas dan inovasi tersebut pada akhirnya mampu memberikan kontribusi bagi masyarakat banyak.

Menurut Suryana (2000:8), kewirausahaan diartikan sebagai sesuatu kemampuan kreatif dan berperilaku inovatif. Menjadikan kiat, dasar, sumberdaya, proses dan perjuangan untuk menciptakan nilai tambah barang dan jasa. Dilakukan agar berani menghadapi resiko.

Pengertian lain berasal dari Rusdiana (2014:47-48), kewirausahaan sebagai kemauan dan kemampuan manusia dalam menghadapi resiko dengan menggunakan inisiatif. Inisiatif tersebut untuk menciptakan dan melakukan suatu hal baru dengan pemanfaatan berbagai sumber daya. Hal itu bertujuan untuk memberikan pelayanan terbaik kepada seluruh pihak yang berkepentingan (*stakeholders*) dan memperoleh keuntungan.

Dari penjelasan di atas, secara ringkas kewirausahaan dapat didefinisikan bahwa kemampuan yang kreatif dan inovatif dalam mengambil sebuah resiko dalam kehidupan berbisnis untuk mendapatkan sebuah keuntungan.

2.2.5.2.Pengertian wirausaha

Wirausaha menentukan kemajuan sebuah perekonomian negara. Menurut Suryana (2000:25), wirausaha diartikan seorang inisiator atau organisator penting suatu perusahaan. Pendapat lain dikemukakan oleh Zimmerer dan Scarborough (2005:4) mengatakan bahwa wirausahawan adalah seorang yang menciptakan perusahaan baru dengan mengambil resiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang dan mengabungkan sumber daya yang diperlukan untuk mendirikaninya.

2.2.5.3.Fungsi dan peran wirausaha

Suryana (2003:3) berpendapat wirausaha memiliki peran, yaitu sebagai penemu (*inovator*) dan sebagai perencana (*planner*). Sebagai penemu, wirausaha menemukan dengan menciptakan produk baru, teknologi baru, dan organisasi usaha baru. Sedangkan sebagai perencana, wirausaha berperan merancang usaha baru, merencanakan strategi perusahaan baru, merencanakan ide-ide, peluang dalam perusahaan, dan menciptakan organisasi perusahaan baru.

2.2.5.4.Karakteristik wirausaha

Menurut para ahli banyak pendapat mengenai ciri-ciri karakteristik wirausaha memiliki kemiripan. Zimmerer dan Scarborough (2005,4-5), mengidentifikasi beberapa karakteristik. Ada delapan sikap dasar (karakter) wirausaha, yaitu :

1. Menyukai tanggung jawab. Wirausahawan merasa bertanggung jawab secara pribadi atas hasil perusahaan tempat mereka terlibat.
2. Lebih menyukai risiko menengah. Wirausaha bukanlah pengambilan risiko secara membabi buta, melainkan orang yang mengambil risiko yang diperhitungkan.
3. Keyakinan atas kemampuan untuk meraih keberhasilan. Wirausahawan pada umumnya sangat yakin akan kemampuan mereka untuk meraih keberhasilan.
4. Hasrat untuk mendapatkan umpan balik. Wirausahawan menikmati tantangan dalam menajalan perusahaan dan mereka ingin mengetahui sebaik apa mereka bekerja dan terus menerus mencari pengukuhan.
5. Tingkat energi yang tinggi. Wirausahawan lebih energik dibandingkan orang kebanyakan. Energy ini merupakan faktor penentu mengingat luar biasanya bisnis yang diperlukan untuk mendirikan perusahaan.
6. Orientasi ke depan. Wirausahawan miliki indera yang kuat dalam mencari peluang.
7. Ketrampilan mengorganisasian. Membangun perusahaan dari nol dapat dibayangkan seperti menggabungkan potongan-potongan menjadi sebuah gambar besar.
8. Menilai prestasi lebih tinggi daripada uang. Salah satu kesalahpahaman yang paling umum mengenai wirausahawan adalah anggapan bahwa mereka sepenuhnya terdorong oleh keinginan menghasilkan uang.

Menurut Rye (dalam Saiman,2009:53), menyatakan ada sembilan karakteristik wirausahawan, yaitu :

1. Pengendalian diri. Mereka ingin dapat mengendalikan semua usaha yang mereka lakukan.
2. Mengusahakan terselesaikannya urusan. Mereka menyukai aktivitas yang menunjukkan kemajuan yang berontasi pada tujuan.
3. Mereka memotivasi diri sendiri. Mereka memotivasi diri sendiri dengan suatu hasrat yang tinggi untuk berhasil.
4. Mengelola dengan sasaran. Mereka cepat memahami rincian tugas yang harus diselesaikan untuk mencapai sasaran.
5. Penganalisis kesempatan. Mereka akan menganalisis semua pilihan untuk memastikan kesuksesannya dan meminimalkan risiko.
6. Pengendali pribadi. Mereka mengenali pentingnya kehidupan pribadi terhadap hidup bisnisnya.
7. Pemikir kreatif. Mereka akan selalu mencari cara yang lebih baik dalam melakukan suatu usaha.
8. Pemecah masalah. Mereka akan selalu melihat pilihan-pilihan untuk memecahkan setiap masalah yang menghadang.
9. Pemikir objektif. Mereka tidak takut untuk mengakui jika melakukan kekeliruan.

Menurut pandangan Timmons dan McClelland dkk (dalam Suryana,2003:16-17) memperluas karakteristik sikap dan perilaku kewirausahaan yang berhasil sebagai berikut:

1. *Commitment and determination*, yaitu memiliki komitmen dan tekad yang bulat untuk mencurahkan semua perhatiannya pada usaha. Sikap yang setengah hati mengakibatkan besarnya kemungkinan untuk gagal dalam berwirausaha.
2. *Desire for responsibility*, yaitu memiliki rasa tanggung jawab yang baik dalam mengendalikan sumber daya yang digunakan maupun tanggung jawab terhadap keberhasilan berwirausaha.
3. *Opportunity obsession*, selalu berambisi untuk selalu mencari peluang. Keberhasilan wirausaha selalu diukur dengan keberhasilan untuk mencapai tujuan. Pencapaian tujuan terjadi apabila ada peluang.
4. *Tolerance for risk, ambiguity, and uncertainty*, yaitu tahan terhadap resiko dan ketidakpastian. Wirausaha belajar untuk mengelola resiko dengan cara mentransfer resiko ke pihak lain seperti bank, investor, konsumen, pemasok, dan lain-lain. Wirausaha yang berhasil biasanya memiliki toleransi terhadap pandangan yang berbeda dan ketidakpastian.
5. *Self confidence*, yaitu percaya diri. Optimis dan memiliki keyakinan yang kuat terhadap kemampuan yang dimilikinya untuk berhasil. Cenderung optimis dan memiliki keyakinan yang kuat terhadap kemampuan yang dimilikinya untuk berhasil.
6. *Creativity and flexibility*, berdaya cipta dan luwes. Salah satu kunci penting adalah kemampuan untuk menghadapi perubahan permintaan. Kekakuan dalam menghadapi perubahan ekonomi dunia yang serba cepat seringkali membawa kegagalan. Kemampuan untuk mrnanggapi

perubahan yang cepat dan fleksibel tentu saja memerlukan kreativitas yang tinggi.

7. *Desire for immediate feedback*, yaitu selalu memerlukan umpan balik segera. Selalu ingin mengetahui hasil dari apa yang dikerjakannya. Oleh karena itu, dalam memperbaiki kinerjanya. Memiliki kemauan untuk menggunakan ilmu pengetahuan yang telah dimilikinya dan selalu belajar dari kegagalan.
8. *Hight level of energy*, yaitu memiliki tingkat energy yang tinggi. Wirausaha yang berhasil biasanya memiliki daya juang yang lebih tinggi disbanding rata-rata orang lainnya, sehingga lebih suka kerja keras walaupun dalam waktu yang relatif lama.
9. *Motivation to excel*, yaitu memiliki dorongan untuk selalu unggul. Ingin selalu lebih unggul, lebih berhasil dalam mengerjakan apa yang dilakukannya dengan melebihi standar yang ada. Motivasi ini muncul dari dalam diri (*internal*) dan jarang dari *eksternal*.
10. *Orientation to the future*, yaitu berorientasi pada masa yang akan datang. Untuk tumbuh dan berkembang, pandangan jauh ke masa depan yang lebih baik.
11. *Willingness to learn from failure*, yaitu selalu belajar dari kegagalan. Wirausaha yang berhasil tidak pernah takut gagal. Selalu memfokuskan kemampuannya pada keberhasilan.
12. *Leadership ability*, yaitu kemampuan dalam memimpin. Wirausaha yang berhasil memiliki kemampuan untuk menggunakan pengaruh tanpa kekuatan, memiliki taktik mediator dan negotiator daripada dictator.

Karakteristik pengusaha sukses bagi seorang wirausahawan perlu dilekatkan pada benak pikiran usahawan adalah bagaimana perfikir objektif dan kreatif, sehingga mampu menganalisis setiap kesempatan bisnis yang mungkin muncul. Pengendalian diri secara matang sehingga mampu merencanakan dan mengendalikan bisnis secara objektif. (Saiman,2009:53-54).

2.2.5.5.Pengembangan usaha

Setiap manusia tentu mempunyai naluri atau keinginan dalam hidupnya untuk berusaha mencapai apa yang dicita-citakan. Untuk mencapai keinginan itu manusia selalu berusaha dalam mencapai kehidupan yang lebih baik. Dalam usaha manusia dapat mendirikan berbagai macam usaha untuk mendapat kesuksesan.

Menurut saiman dalam bukunya (2009:43) Usaha merupakan penciptaan kegiatan dan berbagai aktivitas bisnis. Definisi lain menurut Rusdiana (2014:240) usaha adalah suatu kegiatan dilakukan manusia untuk mendapatkan penghasilan, baik berupa uang maupun barang yang digunakan untuk pemenuhan kebutuhan dan mencapai kemakmuran yang di-inginkan.

Kegiatan bisnis dapat dimulai dari merintis usaha dan membangun usaha. Namun yang perlu diperhatikan adalah kemana arah bisnis tersebut dibawa. Maka dibutuhkan suatu pengembangan dalam memperluas dan mempertahankan bisnis tersebut agar dapat berjalan dengan baik. Pengembangan suatu usaha menurut Anoraga, (2007:66) adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas.

Dari pengertian diatas bahwa 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 kira-kira 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 (Rianse, hal. 184-185).

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.

Dengan memahami struktur pasar maka wirausaha dapat memahami karakteristik persaingan yang terjadi serta berbagai hambatan yang mungkin dihadapi untuk memasuki persaingan tersebut.

2.2.5.6. 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 kewriusahaan. Kemah-kemah wirausahawan muda bermunculan diseluruh negeri untuk mengajarkan anak-anak muda cara meluncurkan dan menjalankan bisnis. Banyak diantaranya yang memenuhi impian mereka.

2.2.5.7. Manfaat kewirausahaan

Pemilik bisnis percaya dengan bekerja lebih keras, menghasilkan lebih banyak uang, dan lebih berbahagia daripada bekerja diperusahaan besar. Mendirikan sebuah bisnis seseorang calon wirausahawan harus mepertimbangkan manfaat dari kepemilikan bisnis kecil tersebut. Manfaat dari kewirausahaan dikelompokan oleh (Zimmerer,Scarborough,2005:6-8) sebagai berikut:

- a. Peluang mengendalikan nasib anda sendiri

Memiliki sebuah perusahaan sendiri memberikan kebebasan dan peluang bagi wirausahawan untuk mencapai tujuan. Wirusahawan ingin “mencoba

menenangkan” hidup mereka, dan mereka menggunakan bisnis mereka untuk mewujudkan keinginan itu. Wirausahawan meraih hakikat penghargaan dengan kesadaran bahwa mereka menjadi faktor pendorong bisnis mereka.

b. Peluang melakukan perubahan

Semakin banyak wirausahawan yang memulai bisnis karena mereka melihat peluang untuk membuat perubahan yang menurut mereka penting. Wirausahawan kini menemukan cara untuk mengkombinasi wujud kepedulian mereka terhadap masalah-masalah social dengan keinginan untuk menjalani kehidupan yang lebih baik.

c. Peluang untuk mencapai potensi sepenuhnya

Terlalu banyak orang menyadari bahwa pekerjaan mereka membosankan, tidak menantang dan tidak menarik. Akan tetapi hal itu tidak berlaku bagi wirausahawan! Bagi mereka, tidak banyak perbedaan antara bekerja dan bermain; keduanya sama aja. Bisnis-bisnis yang dimiliki wirausahawan merupakan alat untuk pernyataan dan aktualisasi diri. Mereka mengetahui bahwa satu-satunya batasan terhadap keberhasilan mereka adalah segala hal yang ditentukan oleh kreativitas, antusias dan visi mereka sendiri. Memiliki perusahaan sendiri memberikan kekuasaan kepada mereka.

d. Peluang untuk meraih keuntungan tanpa batas

Walaupun uang bukan daya dorong utama bagi wirausahawan, keuntungan dari bisnis merupakan faktor motivasi penting untuk mendirikan perusahaan. Kebanyakan wirausahawan tidak pernah menjadi super kaya, tetapi banyak diantara mereka yang memang menjadi makmur. Pada kenyaraannya, hamper 75 persen dari mereka yang termasuk dalam daftar

Forbes 400 merupakan wirausahawan generasi pertama! Menurut penelitian oleh Thomas Stanley dan William Danko. Pemilik perusahaan sendiri mencapai dua pertiga dari jutawan Amerika. “orang-orang yang bekerja untuk diri sendiri empat kali lebih besar peluangnya untuk menjadi jutawan daripada orang-orang yang bekerja untuk orang lain” ujar Danko. Bisnis jutawan biasanya bukan berupa perusahaan glamor yang berteknologi tinggi; sebaliknya, malah tidak glamor – besi bekas, pengelasan, pelelangan, pengumpulan sampah dan sejenisnya.

- e. Peluang untuk berperan dalam masyarakat dan mendapatkan pengakuan atas usaha anda

Pemilik bisnis kecil sering kali merupakan warga masyarakat yang paling dihormati dan paling dipercaya. Kesepakatan bisnis berdasarkan kepercayaan dan saling menghormati adalah ciri perusahaan kecil. Pemilik menyukai kepercayaan dan pengakuan yang diterima dari pelanggan yang telah dilayani dengan setia selama bertahun-tahun. Peran penting yang dimainkan dalam sistem bisnis di lingkungan setempat serta kesadaran bahwa kerja memiliki dampak nyata dalam fungsi ekonomi nasional merupakan imbalan bagi manajer perusahaan kecil.

- f. Peluang melakukan sesuatu yang anda sukai dan bersenang-senang dalam mengerjakannya

Umumnya dirasakan pemilik perusahaan kecil adalah bahwa kegiatan kerja mereka sesungguhnya bukanlah kerja. Kebanyakan wirausahawan yang berhasil memilih masuk dalam bisnis tertentu, sebab mereka tertarik dan menyukai pekerjaan tersebut. Mereka membuat kegemaran mereka menjadi

pekerjaan mereka dan mereka senang bahwa mereka melakukannya! Wirausahawan ini mengikuti nasihat Harvey McKay: “carilah pekerjaan yang anda sukai dan anda tidak akan pernah merasa terpaksa harus bekerja seharipun dalam hidup anda.” Yang menjadi penghargaan terbesar bagi wirausahawan bukanlah tujuan, melainkan lebih kepada perjalanannya.

2.2.5.8.Hambatan Kewirausahaan

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 (Zimmerer dan Scarborough: 27)

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 (Zimmerer dan Scarborough: 27)

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 (Zimmerer dan Scarborough: 28)

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

2.2.5.9.Keuntungan dan Kerugian Kewirausahaan

Keuntungan dan kerugian identik pada sebuah usaha. Peggy lambing dan Charles L. kuehl (Suryana,2003:46) mengemukakan keuntungan dan kerugian dalam kewirausahaan sebagai berikut:

1. Keuntungan Kewirausahaan

- a. Otonomi. Pengelolaan yang bebas dan tidak terikat membuat wirausaha menjadi seorang bos yang penuh kepuasan.
- b. Tantangan awal dan perasaan motif berprestasi. Tantangan awal atau perasaan bermotivasi yang tinggi merupakan hal yang menggembirakan. Peluang untuk mengembangkan konsep usaha yang dapat menghasilkan keuntungan sangat memotivasi wirausaha.
- c. Kontrol finansial. Bebas dalam mengelola keuangan, dan merasa kekayaan sebagai milik sendiri.

2. Kerugian Kewirausahaan

- a. Pengorbanan personal. Pada awalnya wirausaha harus bekerja dengan waktu yang lama dan sibuk. Sedikit sekali waktu untuk kepentingan keluarga, rekreasi. Hampir semua waktu dihabiskan untuk kegiatan bisnis.
- b. Beban tanggung jawab. Wirausaha harus mengelola semua fungsi bisnis, baik pemasaran, keuangan, personal maupun pengadaan dan pelatihan.
- c. Kecilnya margin keuntungan dan kemungkinan gagal. Karena wirausaha menggunakan keuangan yang kecil dan keuangan milik sendiri, maka margin laba/keuntungan yang diperoleh akan relative kecil dan kemungkinan gagal juga ada.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. 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. Sedangkan menurut Bogdan dan Biklen (dalam Ahmadi, 69) mengatakan studi kasus adalah kajian yang rinci tentang satu latar, atau subjek tunggal atau tempat penyimpanan dokumen.

3.2.Narasumber

Pemilihan narasumber penelitian didasarkan beberapa pertimbangan sebagai berikut:

1. Aktif sebagai pengusaha. Hanya dikalangan anak muda karena mempelajari pengusaha muda.
2. Seseorang pengusaha muda. Agar dapat menjadi inspirasi bagi anak muda lain bahwa mereka dapat menjadi pengusaha muda yang sukses.

3. Pemasukan dari Rp 5.000.000 sampai yang tidak ditentukan per bulan.
4. Tiga laki-laki berusia muda. Ini akan berpengaruh pada hasil penelitian. Untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan motivasi, masalah dan lain-lain.

Dengan kriteria ini maka penelitian dapat terfokus pada anak muda dalam berkewirausahaan.

Berdasarkan kriteria di atas, maka 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 pengusaha muda dibidang es cream pot, ayam geprek dan konveksi. Untuk memperkuat yang disampaikan narasumber, maka berikut narasumber pendukung:

- a. Nama : Mulya Indriani

Mulya Indriani yang sering disapa dengan mbak indri adalah narasumber pendukung pertama sebagai informan untuk memperkuat data dari Tito. Ia merupakan istri Tito mengetahui usaha yang dilakukan Tito.

- b. Nama : Jhoni

Jhoni adalah narasumber pendukung kedua sebagai informan untuk memperkuat data dari Tito. Ia merupakan ayah Tito mengetahui usaha yang dilakukan Tito.

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 pengusaha dibidang café dan inggris family yang berada di Sleman Yogyakarta. Untuk memperkuat yang disampaikan narasumber, maka berikut narasumber pendukung:

a. Nama : Amrulloh Farid

Amrulloh Farida atau yang sering disapa mas Aank merupakan manajer dari usaha yang didirikan Umam Bento. Mas Aank masih mempunyai ikutan saudara dengan Umam. Mas Aank merupakan narasumber pendukung 1 dari Umam. Ia mengetahui usaha yang dilakukan oleh saudara Hairul Umam Bento.

3. Nama : Ahmed

Ahmed ini merupakan narasumber ketiga sebagai informan dan sebagai narasumber yang diteliti. Narasumber ini berasal dari Pontianak. Ahmed merupakan pengusaha dibidang konveksi. Untuk memperkuat yang disampaikan narasumber, maka berikut narasumber pendukung:

a. Nama : Andrean Arif Suwandar

Andrean Arif Suwandar adalah narasumber pendukung pertama sebagai informan untuk memperkuat data dari Ahmed. Ia merupakan rekan kerja dari Ahmed. Ia mengetahui usaha yang dilakukan Ahmed

b. Nama : Umi Zumrotul Khasanah

Umi Zumrotul Khasanah adalah narasumber pendukung kedua sebagai informan untuk memperkuat data dari Ahmed. Ia merupakan teman dari Ahmed semenjak awal-awal kuliah. Ia mengetahui usaha yang dilakukan Ahmed.

3.3. 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 berpartisipatif 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.

3.4. Sumber Data Penelitian

3.4.1. Instrumen Penelitian

Sumber dan jenis data bergantung pada sebuah penelitian yang di teliti. Untuk menjaringnya diharapkan dapat di jangkau oleh peneliti. Peran manusia sebagai alat atau instrumen penelitian mempunyai pengaruh besar dalam penelitian kualitatif (Moleong,2006:163).

3.4.1.1.Anak Muda Berwirausaha

Semakin banyak pengusaha muda yang masuk kedalam kewirausahaan. Merupakan hal yang menarik untuk diteliti. Banyak alasan anak muda ke dunia kewirausahaan untu mengembangkan diri, sumber finansial, membantu orang lain.

Beberapa masalah yang akan diteliti dalam anak muda yang berwirausaha adalah:

- a. Alasan anak muda terjun ke dunia kewirausahaan.
- b. Jenis usaha yang dijalankan.
- c. Cara pengembangan usaha.
- d. Hamabatan dan pemasalahan-permasalahan yang muncul.

3.4.1.2.Motivasi Berwirausaha

Berbagai macam alasan digunakan untuk terjun ke dunia wirausaha. Beberapa diantaranya pengembangan diri hingga alasan finansial. Beberapa permasalahan yang akan diteliti tentang motivasi adalah :

- a. Motivasi awal menjadi seorang pengusaha muda.
- b. Hal yang menarik menjadi seorang pengusaha muda.
- c. Hal yang ingin dicapai dengan menjadi seorang pengusaha muda.

- d. Peranan keluarga dalam pengambilan keputusan untuk menjadi seorang pengusaha muda.

3.4.1.3. Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha perlu dilakukan oleh seorang wirausaha agar usahanya dapat bertahan dan memenangkan persaingan pasar. Berikut ini adalah masalah yang diteliti mengenai proses pengembangan usaha :

- a. Proses mengembangkan usaha dari awal berdiri sampai sekarang.
- b. Hal yang menarik dari proses pengembangan usaha.
- c. Tujuan dari pengembangan usaha tersebut.

3.4.1.4. Hambatan Berwirausaha

Berwirausaha diusia muda merupakan tantangan terbesar dalam manusia. Kematangan dalam mengambil keputusan benar-benar diuji. Berikut ini adalah masalah yang diteliti mengenai hambatan berwirausaha :

- a. Bagaimana peran pengusaha dalam menghadapi masalah dari luar usahanya.
- b. Bagaimana peran pengusaha dalam menghadapi masalah dari dalam usahanya.

3.4.2. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data untuk penelitian ini adalah :

1. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (interviewer) yang

mengajukan pertanyaan dan terwawancara (interviewee) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu (Moleong,2006:186).

Peneliti menggunakan jenis pedoman wawancara terstruktur, yaitu pedoman wawancara yang disusun secara terperinci sehingga menyerupai *check-list*. Pewawancara tinggal membubuhkan *v* (*check*) pada nomer yang sesuai (Arikunto,2006:227).

Pada tahap penelitian ini, peneliti melakukan sejumlah proses pengambilan data wawancara kepada narasumber:

- a. Menentukan waktu wawancara kepada narasumber yang akan dijadikan informan dalam penelitian ini. Agar narasumber bisa mempersiapkan diri untuk pengambilan data.
- b. Setelah menentukan waktu, ternyata waktu yang diinginkan tidak sesuai rencana dan harus diganti dilain hari. Karena peneliti dan narasumber yang tidak bisa memenuhi janji disebabkan narasumber mengalami keperluan yang lain.
- c. Peneliti melakukan wawancara kepada narasumber dilakukan dengan menggunakan pedoman wawancara, hal ini bertujuan agar peneliti tidak kehabisan pertanyaan dalam pengambilan data.
- d. Untuk menghindari kehilangan informasi, maka peneliti meminta ijin kepada narasumber untuk menggunakan alat perekam.
- e. Saat pengambilan data pertama, peneliti kehilangan hasil rekaman wawancara dan peneliti mengulangi pengambilan data kepada narasumber dilain waktu.

- f. Pengambilan data wawancara kepada narasumber dilakukan diatas jam tujuh malam. Karena mengikuti kemaun dari narasumber dan waktu pengambilan data dimalam hari informasi cenderung arahnya banyak keluar dari kontek yang diinginkan.
- g. Setelah melakukan pengambilan data kepada narasumber utama peneliti kesulitan dalam pengambilan data dari narasumber pendukung masing-masing narasumber utama. Dikarenakan waktu narasumber sebagian sedang beraktivitas harian.
- h. Peneliti melakukan wawancara terakhir kepada narasumber pertama dikarenakan masih kurangnya data yang dibutuhkan.

2. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variable yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prastati, notulen rapat, lengger agenda dan sebagainya. Dalam arti apabila ada kekeliruan sumber datanya masih tetap, belum berubah. Metode dokumentasi yang diamati bukan benda hidup tetapi benda mati (Arikunto,2006:231).

Dalam penelitian ini, dokumentasi diperoleh dari arsip usaha narasumber yang diperoleh dari kegiatan yang dilakukan oleh narasumber. Dokumentasi yang diperoleh bisa dilihat pada lampiran foto dihalaman belakang.

3.5. Proses Analisa Data

Proses analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sebelum memaksuki 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 dilapangan (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.

Pada tahap ini, peneliti melakukan sejumlah hal yang diperlukan dalam mereduksi data yang diperoleh.

1. Setelah melakukan wawancara mendalam kepada narasumber, peneliti memindahkan hasil wawancara kedalam verbatim tertulis.
2. Pada tahap ini, peneliti melakukan pemilihan – pemilihan temuan yang diperoleh didalam data secara lengkap dan mendetail yang dimasukan kedalam sebuah tabel.
3. Kemudian peneliti melakukan analisis temuan yang diperoleh dari transkrip verbatim untuk mendapatkan gambaran yang jelas dari topik yang dipelajari.

Hasil dari tahap reduksi yang sudah dianalisis dalam penelitian ini adalah Menambah uang jajan, meluangkan banyak waktu untuk keluarga, bisnis itu seni, bukan tipe orang yang menjadi bawahan, menjadi bos walau usaha kecil – kecilan, dorongan diri sendiri dan orang lain, cita – cita, penghasilan berwiasaha lebih banyak, pengusaha muslim yang sukses, background ayah sebagai pengusaha, usaha orangtua bangkrut, keuangan dan hobi, ingin memiliki kebebasan, memperbaiki hidup yang susah, ingin berbeda diantara sebayanya, membuka lapangan pekerjaan, dorongan pribadi, lingkungan, da faktor ekonomi dan pergaulan, pengausaha bisa berbuat lebih segi waktu dan tantangan, keyakinan mempunyai peluang, jiwa pengausaha, jalur menjadi kaya, kemandirian. Selanjutnya ada dihalaman belakang yaitu lampiran c halaman 162 – 173.

b. Data Display

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.

Pada tahap ini, peneliti melakukan sejumlah hal yang diperlukan dalam menyajikan data yang diperoleh dari reduksi.

- a. Setelah data diperoleh berupa tulisan baik dari catatan maupun rekaman yang sudah direduksi, kemudian peneliti menyajikan dalam bentuk deskripsi.
- b. Peneliti kemudian mengelompokkan data-data yang saling berhubungan sehingga terbentuk kelompok – kelompok data yang selanjutnya akan disimpulkan.

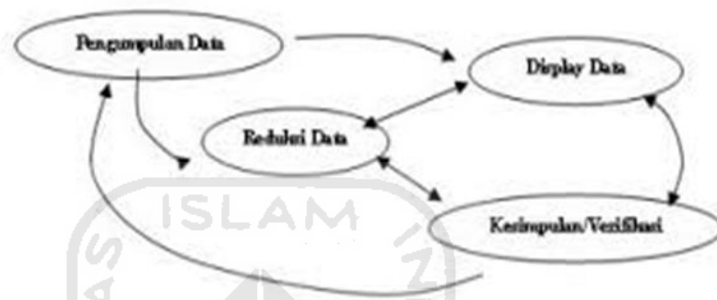
Hasil dari penelitian ini adalah cita-cita, bekerja dengan kebebasan, pendapatan lebih banyak, dorongan pribadi, kemandirian, background orangtua. Pengembangannya adalah modal diperoleh dari kedua orangtua, lokasi berwirausaha, inovasi dalam bersaing. Hambatan berwirausaha adalah karyawan dan SDM, lokasi, dan modal pengembangan. Selanjutnya di halaman belakang yaitu lampiran d halaman 174 -176.

4. 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.

Model komponen analisis data jika digambarkan adalah sebagai berikut :



Gambar3.5 Komponen dalam Analiss Data

Sumber: Sugiyono (2014)

3.6. Keabsahan Data

Dalam penelitian ini menggunakan uji keabsahan data melalui:

3.6.1. Uji Kredibilitas

Menguji kredibitas penelitian ini menggunakan triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Teknik triangulasi yang paling banyak digunakan ialah pemeriksaan melalui sumber (Moleong,2006:330).

1. Triangulasi sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang

berbeda dalam penelitian kualitatif Patton 1987 (Moleong,2006:330).

Menurut (Moleong,2006:331) hal itu dapat dicapai dengan jalan:

- a. Membandingkan data hasil pengamatan dengan hasil wawancara;
- b. Membandingkan apa yang dikatakan orang didepan umum dengan apa yang dikatakannya secara pribadi;
- c. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu.
- d. Membandingkan keadaan dan prespektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang seperti rakyat biasa, orang yang berpendidikan menengah atau tinggi, orang berada, orang pemerintahan.
- e. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

Pada tahapan ini hal yang mendukung untuk membandingkan dan pengecekan derajat kepercayaan dalam penelitian ini adalah keluarga, saudara, dan teman yaitu:

- a. Mulya indri adalah istri dari Tito Bertana Arizano
 - b. Jhoni adalah ayah dari Tito Bertana Arizano
 - c. Amrulloh adalah Saudara dari Hairul Umam Bento
 - d. Andrean Arif Suwandar adalah teman dari Ahmed Zahri
 - e. Umi Zumrotul Khasanah adalah Ahmed Zahri
2. Triangulasi teori, Menurut Lincoln dan guba 1981 (Moleong,2006:331) beranggapan bahwa fakta tidak dapat diperiksa derajat kepercayaannya dengan satu atau lebih teori. Pendapat lain dikemukakan oleh Patton 1987

(Moleong,2006:331) mengatakan bahwa hal itu dapat dilaksanakan dan hal itu dinamakannya penjelasan banding (*rival explanation*)

3.6.2. 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.



BAB IV

MOTIVASI KEWIRAUSAHAAN PENGUSAHA MUDA

5.1. Tito Bertana Arizano

Tito mengawali berwirausaha ketika masih menjadi seorang mahasiswa. Pada waktu itu Ia mengawali berwirausaha saat hanya untuk menambah uang tambahan untuk memenuhi keinginannya. Maka dari itu ia mulai berpikir bagaimana cara memenuhi keinginannya tersebut. Akhirnya ia memilih berwirausaha untuk memenuhinya.

“Motivasi pertama hanya untuk menambah uang *jajan* saja sebenarnya, *iseng...*” (Tito,16/02/2016,19.30)

Tito ketika melihat lingkungan keluarga menghabiskan waktu untuk mengabdikan kepada perusahaan tidak memiliki waktu untuk keluarga. Waktu untuk bersama keluarga tidak ada karena mengabdikan di perusahaan waktu tersita dari pagi sampai malam. Ketika mengalami masalah, musibah keluarga terdapat yang ada saat itu juga. Perusahaan tidak akan menolong bila terjadi apa – apa terhadap keluarga. Itulah alasan mengapa berfikir menjadi pengusaha.

“Latar belakang awalnya memang melihat lingkungan keluarga dan sebagainya, melihat pada jadi karyawan, ketika jadi karyawan itu tidak punya waktu untuk keluarganya, untuk orang-orang yang dicintainya, seolah-olah dia yang disetir oleh waktu tidak sebaliknya. Seharusnya kita yang bisa *memanage* waktu itu sendiri. *Pontang-panting* berangkat pagi pulang malam, sebegitu terus setiap hari. Saya rasa sayang sekali kalau hidup kita cuman mengabdikan untuk perusahaan mengabdikan pada bos-bos kita, sehingga waktu untuk keluarga *justru malah* ketinggalan. *Soalnya* kalau keluarga itu ada di barisan terdapat ketika kita mengalami masalah, musibah sakit atau yang lainnya,itu keluarga terdapat, nggak mungkin perusahaan itu maju duluan pasti keluarga yang menolong dulu dan rela mengorbankan apapun untuk kita. Makanya kita harus banyak meluangkan waktu untuk keluarga kita. Itulah salah satu pendorong saya menjadi wirausaha gitu.” (Tito,16/02/2016,19.30)

Kehidupan keluarga yang melakukan kegiatan di dunia wirausaha memiliki pengaruh terhadap anak. Keluarga dapat mempengaruhi motivasi anggota keluarga untuk bergerak pada lingkungan wirausaha yang sama. Melihat kedua orang tuanya berkecimpung dan berjuang untuk memberi nafkah didalam dunia berwirausaha membuat Tito mengikuti jejak orang tua berwirausaha. Setelah orang tua pensiun dari PNS usaha keluarga mengalami perkembangan dan menjadi motivator ia berwirausaha hingga saat ini.

“Sosok keluarga yang menjadi wirausaha bagi saya adalah orangtua sendiri, bagaimana ibu awalnya berjualan soto waktu saya kecil, sekarang berjualan pakaian, sampai sekarang berjualan pakaian muslim di pasar. Jadi perjuangan beliau mencari nafkah untuk anak-anaknya sangat keras. Ketika bapak pensiun baru itu berkembang, setelah berkembang itulah yang menjadi salah satu motivator pertama bisnis bagi saya.” (Tito,16/02/2016,19.30)

Tito berfikir bisnis itu mempunyai seni. Artinya ia dapat memutuskan sesuatu yang berkesan untuk diri sendiri. Karena menurut Tito jika berwirausaha banyak sekali pelajaran yang diambil dan pengalaman tak ternilai harganya. Sedangkan ketika bekerja di perusahaan hanya menghadap komputer dan hanya menanti waktu gaji akhir bulan. Menurut beliau pekerjaan seperti itu membosankan. Jika berwirausaha bisa bersilaturahmi dengan orang-orang dan pedagang yang ada di lapangan.

“Saya pikir bisnis itu mempunyai seni. Artinya saya punya obsesi ketika hidup kita memutuskan memilih sesuatu itu harus yang berkesan untuk kita. Untuk saya. Semua orang punya pilihan. Tapi untuk saya, hidup saya harus berkesan. Kesan baik ya, kesan baik untuk saya sendiri, keluarga dan masyarakat. Salah satunya adalah berwirausaha, karena berwirausaha itu banyak sekali pelajaran yang bisa kita ambil dari situ, pengalaman yang tidak ternilai harganya. Daripada kita duduk diam menghadap komputer, setiap hari seperti itu dari pagi sampai sore nunggu akhir bulan gajian menurut saya itu monoton, membosankan. Kalau menurut orang lain *monggo* silahkan ya.. tapi kalau menurut saya itu *nggak* aku banget gitu *lho*. Saya orangnya justru malah sering ke pasar, kenalan sama orang-orang, sama juragan-juragan. Justru dari kenalan itu saya belajar wirausaha dari mereka-mereka ini, bagaimana terjun ke pasar langsung, bagaimana pengolahannya, banyak pelajaran yang, ini kalau dikantor itu *nggak* dapat.” (Tito,16/02/2016,19.30)

Motivasi lain yang diutarakan oleh Tito adalah tidak suka diatur. Karena itulah ia memilih sebagai wirausaha agar bisa menyalurkan ide – ide yang dimiliki. Ia beranggapan bila ide – ide yang dimiliki satu sama lain itu berbeda dan menjadi karyawan harus mengikuti perintah atasan. Ia menginginkan jadi diri sendiri dan tidak bisa menjadi seorang karyawan.

“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,16/02/2016,19.30)

Dorongan dalam diri yang kuat akan membuat sebuah dorongan untuk bergerak tinggi. Akan tetapi dorongan dari orang lain juga diperlukan untuk membangun semangat dan inspirasi. Hal ini juga terjadi pada Tito. Ia membangun usaha yang dijalankan awalnya keluar dari diri sendiri, akan tetapi Tito membutuhkan orang lain dalam berwirausaha. Menurut ia orang lain sebagai semangat yang mendorong ketika usaha yang dijalani jatuh yang mendorong untuk bangkit.

“Jelas diri sendiri dan dorongan orang lain. Awalnya diri sendiri. Ketika diri sendiri jatuh, didorong sama orang lain, dari teman teman. *Dah*, kamu mantep aja. Jatuh lagi, bangun lagi. makanya kalau ingin berwirausaha, *berkumpullah* dengan orang orang yang wirausaha juga. Itu akan membangkitkan semangat ketika kamu jatuh ketika kamu istilahnya dibawah..nanti akan ada dorongan untuk bangkit kembali.” (Tito,16/02/2016,19.30)

Cita-cita merupakan pendorong motivasi terbesar seseorang untuk melakukan sesuatu untuk mengejar mimpi yang akan dicapai. Cita – cita Tito untuk mendirikan perusahaan yang mendorongnya untuk berwirausaha. Dimana orang tua menginginkan anaknya untuk menjadi seorang pekerja kantoran ataupun polisi. Karena berfikir

seorang karyawan disebuah perusahaan lebih menjanjikan dibanding seorang usahawan. Dimana seorang karyawan mendapat tunjangan dari perusahaan sedangkan pengusaha tidak mendapatkan hal yang sama. Dengan usaha yang keras ditunjukan kepada orangtua sebagai bukti bahwa berwirausaha itu membuat dia dapat menghidupi kehidupannya.

“Keluarga jelas inginnya *necis* pakai dasi, dikantor. Yang dikedepankan adalah *genssi*. Kalau ditanya anakmu kerja dimana? Oh, kerja di bank, diperusahaan *a b c* atau polisi. Itu yang membuat orangtua merasa bangga dihadapan teman-temannya atau orang lain. Tapi akan membuat nggak *pede* ketika dijawab anaknya kerja jualan es *krim* di *pinggir* jalan. Itu sangat bertolak belakang. Yang jelas pertama orang tua kurang setuju, karena..mungkin main *setting* orang jaman dulu, kerja nyaman dan sejahtera itu kerja di tempat orang lain, misal dibank, atau *PNS* yang semuanya *dicover* perusahaan, misal sakit, itu *dicover* perusahaan..dapat tunjangan - tunjangan. 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. Pasti orangtua ada *kontranya* walaupun pelan-pelan kita jelaskan dan kita buktikan, ini *lho* mah pah aku bisa. Tanpa bekerja aku bisa mencukupi semuanya. Berarti ketika itu udah terbukti orang tua, ya udah *mantepilah* hidupmu kita udah nggak punya kedaulatan untuk ngatur, gitu..” (Tito,16/02/2016,19.30)

Indri sebagai isteri mengatakan bahwa Tito berwirausaha karena cita-cita.

Karena menurut Tito jika bekerja dalam perusahaan kayanya lama. Sedangkan jika berwirausaha pendapatan yang diperoleh bisa lebih banyak dari yang didapatkan oleh karyawan.

“cita-cita. Kalau dari ceritanya sih cita-cita. Dulu pas jaman kuliah mulai wirausaha *tuh*, pokoknya udah berapa kali coba-coba usaha, tapi motivasinya jelas karena cita-citanya ingin jadi wirausaha. Karena mas Tito melihat kayaknya kalau kerja kantoran itu kayanya lama..jadi kayanya lama.” (Indri,16/02/2016,21.30)

Motivasi Tito bewirausaha juga diketahui oleh sang ayah. Menurut beliau Tito menjadi pengusaha karena penghasilan menjadi seorang karyawan itu sedikit. Sedangkan jika berwirausaha pemasukan yang diperoleh bisa berlipat-lipat.

“saya tau, dia mempunyai motivasi *e* kalau dia jadi karyawan maka penghasilannya sedikit, kalau wirausaha, kalau dilakukan sungguh sungguh penghasilan atau pendapatan itu inkam yang bisa 3x 4x lipat itu. Saya taunya itu.” (Jhoni,19/03/2016,18.30)

Menurut jhoni sebagai ayah menuturkan bahwa anaknya sebelum menikah sudah mempunyai jiwa religious yang tinggi. Dalam diri anaknya ketika berwirausaha mempunyai cita – cita untuk menjadi pengusaha muslim yang sukses dalam berwirausaha.

“iya dari *bujang* udah tinggi faktor *religiusnya*, sehingga dia bercita – cita menjadi pengusaha muslim yang sukses.” (Jhoni,19/03/2016,18.30)

Tito mempunyai beberapa alasan mengapa terjun ke dunia wirausaha. Selain memang memiliki cita-cita sebagai pengusaha Muslim juga ingin waktu untuk keluarga, keluarga menjadi motivator bisnis, menambah uang jajan, bisnis sebagai seni, penghasilan dari berwirausaha lebih banyak, tidak suka diatur, menjadi bos walau usaha kecil – kecilan, Dorongan diri sendiri dan orang lain. Usahanya ini dipersiapkan untuk masa depan.

5.2. Hairul Umam Bento

Sebuah keberuntungan bila seseorang memulai sebuah usaha akan tetapi memiliki latarbelakang yang sama dengan ayah atau orang tua. Sama halnya dengan Bento dalam berwirausaha. Dengan *background* orangtua juga sebagai pengusaha memudahkan Bento untuk berwirausaha tanpa harus banyak belajar untuk memulai sebuah usaha. Latarbelakang orangtua sebagai pengusaha dimanfaatkan oleh bento dalam berwirausaha untuk mentransfer ide – ide yang dimiliki.

“*Background* pengusaha dari ayah” (Bento,12/02/2016,20.30)

Ide –ide yang keluar karena sebuah tekanan yang membuat orang berfikir untuk bangkit. Awal mula Bento membangun usaha karena faktor keluarga yang mengalami kebangkrutan dalam bisnis yang dijalani orangtua.

“Dulu sempat faktor dari keluarga. Kebetulan waktu itu orangtua saya lagi bangkrut di bisnisnya.” (Bento,12/02/2016,20.30)

Bento memulai usaha pada waktu itu karena faktor keuangan. Dimana ketika itu orangtua mengalami kebangkrutan pada usaha yang dijalannya. Bento mempunyai hobi di bidang makanan, ketika keuangan yang sempit ia berfikir untuk menyalurkan hobinya untuk menjadi sebuah usaha. Dan usaha itu berjalan sampai sekarang.

“Dulu sempat kayak gitu.. masalahnya dari karena *faktor* keuangan juga karena hobi gitu. Sehingga bertemulah mereka, hobi di makanan, keuangan juga sempit.. lalu jadilah *bisnis* di *kuliner*.” (Bento,12/02/2016,20.30)

Kebebasan menggunakan uang waktu dan beribadah adalah alasan Bento untuk terjun kedalam berwirausaha. Kebebasan dalam menggunakan uang tanpa ada yang mengontrol pengeluaran ataupun tidak meminta kepada orangtua. *Time freedom* atau kebebasan waktu untuk kemana saja tanpa ada yang melarang merupakan keinginan memilih berwirausaha. Sedangkan *spiritual freedom* merupakan kebebasan diri untuk mendekatkan diri kepada Allah Subhanahu wa ta'alla agar ibadah kepada sang Maha Kuasa tidak ada yang mengganggu walaupun itu pekerjaan yang dijalani.

“Alasannya ada 3 buat aku, pertama kita bisa *money freedom* yaitu kebebasan *finansial* kedua *time freedom*, yaitu bebas kemana aja tanpa terikat lembaga manapun, yang ketiga adalah *spiritual freedom* dimana saya bisa bebas melakukan aktivitas *spiritual* saya kepada Allah Subhanahu wa ta'alla, misal mau shalat atau sebagainya kapanpun, tidak terikat sama orang. Misal saya mau shalat tahajjud.. kalau misal kerja ya, kalau saya mau tahajjud nanti nggak bisa kerja paginya. Kalau usaha kan kapan saja kita mau shalat atau beribadah bisa.” (Bento,12/02/2016,20.30)

Berwirausaha akan mengubah hidup seseorang dari level rendah bisa meningkat ke level yang lebih tinggi. Hal ini ada dalam diri bento yang mempunyai keyakinan

bahwa dengan berwirausaha akan membuat menjadi kaya dalam financial. Dimana bento mempunyai filosofi bahwa berwirausaha bisa memperbaiki hidup yang kacau atau kesusahan financial yang pernah dialami.

“Oh iya.. Saya mempunyai keyakinan hanya dengan *bisnis* atau dengan wirausaha orang akan menjadi kaya, akan menjadi lebih baik dan bisa membantu orang lain. *Filosofinya*. Untuk memperbaiki hidup saya yang kacau itu ya dengan berwirausaha. nggak ada yang lain.” (Bento,12/02/2016,20.30)

Banyak orang yang memulai sebuah usaha pada waktu ketika umur sudah tidak muda lagi. Bahkan banyak orang yang dimasa tuanya dengan berwirausaha hanya untuk mengisi waktu pensiun. Berbeda dengan yang dipikirkan oleh Bento. Ia beranggapan ketika memulai usaha diusia muda maka kegagalan dimasa tua akan diambil dimasa muda. Bento menginginkan hal yang berbeda dari orang lain.

“Saya ingin *different*, saya ingin berbeda dengan yang lain. Kalau yang lain *start* usahanya pas mulai tua, kenapa tidak mengambil sewaktu muda, gitu. Istilahnya saya ingin mengambil jatah gagal saya jadi waktu tua udah nggak gagal lagi.” (Bento,12/02/2016,20.30)

Keputusan menjadi pengusaha di usia muda adalah sebuah impian dari Umam yang berawal ingin menjadi seorang manager di perusahaan besar. Untuk menjadi seorang manager membutuhkan waktu yang lama dan membuat bosan. Akhirnya Umam memutuskan untuk bertindak dengan membuat usaha.

“Dari diri sendiri. Saya tertarik jadi pengusaha muda. Dulu saya punya impian menjadi *manager*, atau karyawan di perusahaan besar. Tapi kan itu istilahnya menunggu untuk mempunyai *money* atau *time freedom* itu lebih lama jadi saya bosan menunggu itu.. makanya saya lebih cepat bertindak.” (Bento,12/02/2016,20.30)

Seseorang ketika mempunyai sebuah *bisnis* hanya berfikir untuk mendapatkan uang semata. Namun berbeda dengan yang dilakukan oleh Bento. Ia berfikir dengan memiliki sebuah *bisnis* maka bisa membantu oranglain. Membantu oranglain dalam bentuk menyediakan sebuah lapangan pekerjaan yang diamana sekarang semakin susah

mencari lapangan pekerjaan. Karena di Indonesia pengusaha dibawah rata – rata minimal dari jumlah penduduk.

“Saya cuma ingin membantu orang lain, membantu sesama dengan *bisnis* saya. Misalnya bisnis saya bisa mengangkat pengangguran dengan membuat lapangan kerja gitu misalnya, soalnya kan di Indonesia sekarang ini pengusahanya lebih rendah dari Negara lain, 1.6. sedangkan di Thailand 3, Singapore 5, Malaysia 3 kalau nggak salah.” (Bento,12/02/2016,20.30)

Bento mempunyai beberapa alasan mengapa terjun ke dunia wirausaha. Selain memang memiliki masalah Keuangan dan hobi, bento juga memiliki alasan lain yaitu background ayah sebagai pengusaha, usaha orangtua mengalami kebangkrutan, ingin memiliki kebebasan, impian, memperbaiki hidup yang susah, ingin berbeda diantara sebayanya, membuka lapangan pekerjaan. Usahanya ini dipersiapkan untuk masa depan.

5.3. Ahmed Zahri

Memiliki cita-cita sebagai pengusaha diusia muda tidaklah mudah karena banyak hal yang harus dipersiapkan. Hal ini juga ditunjang dengan kemuan yang tinggi juga. Hal ini ditunjukkan oleh Ahmed yang mempunyai motivasi yang tinggi untuk berwirausaha. Lingkungan dan pergaulan organisasi kampus dijadikan Ahmed untuk melihat suatu usaha yang cocok untuk dijalankan. Ia meyakini bahwa usaha yang cocok untuk lingkungan dan pergaulanya adalah usaha yang bergerak di jasa Konveksi. Faktor ekonomi juga membuat Ahmed memilih berwirausaha.

“Sebenarnya latar belakang itu pertama karena dorongan pribadi, motivasi diri. Yang kedua lingkungan karena mendukung, ekonomi, pergaulan segala macam karena mendukung.” (Ahmed, 17/02/2016, jam 14.00)

Ahmed beranggapan dengan berwirausaha ia akan bisa berbuat lebih dalam membantu orang lain. Ia juga berfikir dengan dia berwirausaha maka bisa bisa

mengatur waktu dengan kemauan yang diinginkan. Ketika ia mempunyai kreatifitas bisa disalurkan dengan maximal potensi yang dimiliki agar hasil yang diterima lebih dari yang diinginkan. Itu alasan mengapa Ahmed memilih untuk berwirausaha.

“Pertama beranggapan dalam diri saya itu, ketika menjadi pengusaha itu kita akan berbuat lebih.” (Ahmed, 17/02/2016, jam 14.00)

“Yang kedua, kita bebas mengatur waktu tapi tidak seenaknya, dalam artian tetap mengatur waktu kalau kita punya *kreatifitas* itu lebih *plong* gitu, lebih maksimal untuk kita memaksimalkan potensi diri.” (Ahmed, 17/02/2016, jam 14.00)

Kepandaian Ahmed dalam membaca peluang merupakan alasan Ia terjun ke dalam dunia usaha. Ahmed beranggapan bahwa ketika umur masih muda dengan kemampuan dan pengalaman yang dimiliki menjadi modal yang kuat untuk menjalankan sebuah usaha. Atas dasar ini Ahmed selalu mencari usaha baru walaupun mempunyai sedikit pengalaman dan tidak pernah berhenti. Karena adanya keterbatasan ekonomi membuat Ia mempunyai dorongan untuk menjadi sukses.

“Yang pertama saya yakin karena saya mempunyai peluang, yang kedua itu masih masa muda dan yakin dengan kemampuan dan pengalaman yang saya miliki. Karena pengalaman saya udah sekitar 5 tahun, saya buka tutup, istilahnya kan ada ada *track record*, ada pengalaman walaupun usahanya belum begitu besar tapi disitu saya nggak berhenti. Ya selalu mencari gitu. Ya itu yakin. Yang kedua karena saya tau keterbatasan itu, jadi saya nggak ingin seperti itu lagi, jadi dorongan untuk menjadi sukses itu kuat.” (Ahmed, 17/02/2016, jam 14.00)

Ahmed beranggapan ketika berwirausaha ia akan mempunyai waktu yang lebih leluasa dan bisa berbuat lebih dengan membantu sesama dan bersedekah. Mempunyai waktu yang bebas membuat beliau berfikir bekerja sekarang apapun hasil akan diterima maksimal juga oleh beliau.

“Dalam artian dalam segi waktu ya, karena saya suka tantangan karena saya suka tantangan jadi mau ngapain dalam usaha itu kita *nggak* masalah. Yang kedua, dengan usaha itu kita berbuat lebih dalam artian bisa membantu orang lain, sedekah dan segala macam. Intinya kemandirian, tidak ada tekanan, murni punya kita. Saya merasa lebih bebas, saya bisa merasa sekeras-kerasnya bekerja

akan kembali kepada diri sendiri. Seperti itu definisi saya.” (Ahmed, 17/02/2016, jam 14.00)

Lingkungan Ahmed yang masih menjadi mahasiswa di Fakultas Ekonomi mendapat materi, kuliah, dosen, pergaulan dan peluang yang membuat ia terjun ke dalam wirausaha. Semua yang didapatkan dalam lingkungan ahmed dipraktikkan kedalam usaha yang dijalani. Masukan – masukan dari dosen dan materi menjadi bekal dalam berwirausaha.

“Faktor lingkungan ya seperti ini, karena saya kuliah di fakultas ekonomi jadi mengenai materi, bahan kuliah, dosen, lingkungannya, pergaulannya, sama peluangnya yang dari luar itu juga banyak. Ya itu yang membuat saya terjun ke sana gitu. Jadi, saya buka usaha itu berbagai faktor didorong oleh itu tadi, karena kesempatan, lingkungan, potensi, sama peluang itu tadi. Peluang itu saya udah 2 kali dapat dana hibah kewirausahaan. Yang pertama tahun 2011. Jadi PT Pegadaian kerjasama dengan PPTM bagian kemahasiswaan UII. Cari mahasiswa yang mau berwirausaha atau yang udah punya usaha. Mereka merekrut, dilatih seminar gitu diworkshop, nanti kita diminta buat proposal. Nanti itu baik usaha yang kita jalankan ataupun yang ingin kita jalankan nanti dibuat proposal, gimana pengelolannya, gimana pemasarannya, gimana keuangannya, sdm-nya, segala macam ide itu semua nanti dituangkan dalam proposal. Proposal itu diajukan ke Pegadaian. Pegadaian itu ada dana CSR, dikhususkan untuk kewirausahaan. Jadi per proposal itu dimodali, dikasih uang cuma-cuma oleh Pegadaian. Hibah namanya. Yang penting uang itu untuk wirausaha. Maksimal 7 juta dulu waktu saya punya angkringan. Tapi saya *diacc-nya* itu 5 juta.” (Ahmed, 17/02/2016, jam 14.00)

Keinginan Ahmed menjadi wirausaha sudah tertanam sejak lama. Walaupun kedua orang tua menginginkan Ahmed bekerja dikantoran. Akan tetapi setelah ia terjun ke dunia wirausaha Ahmed susah untuk menuruti kemauan orangtua sebagai karyawan disuatu perusahaan. Dan Ahmed tidak tahu alasan menjadi seorang karyawan perusahaan akan tetapi untuk magang didalam perusahaan untuk mencari ilmu ahmed berpendapat boleh – boleh saja.

“Sudah tertanam. Kalau dulu itu *OK*, dari dulu sebelum kuliah memang orang tua inginnya dikantor, jadi pegawai. Tapi disini, udah meleburkan diri jadi pengusaha malah agak susah. Saya belum menemukan alasan untuk jadi

kantoran. *Kecuali* aku magang itu beda lagi. Aku magang itu untuk belajar beda lagi.” (Ahmed, 17/02/2016, jam 14.00)

Ahmed berfikir ketika menjadi pengusaha diusia muda ia harus mempunyai tujuan jangka panjang dan rencana – rencana besar di masa yang akan datang. Akses menjadi kaya adalah dengan wirausaha dan jika menjadi PNS yang kaya akan sering dicurigai penghasilan yang diperoleh. Itulah alasan mengapa Ahmed memilih berwirausaha yang direncanakan kedepan untuk mencapai apa yang akan diinginkan oleh ia dimasa yang akan datang.

“Iya, saya banyak kepikir itu. Pengusaha muda itu, yaitu. Saya punya tujuan jangka panjang, punya rencana-rencana besar didepannya. Kenapa saya harus jadi pengusaha, karena *akses* untuk kita kaya itu salah satunya dari pengusaha itu. Kalau jadi *PNS* kita kaya sedikit pasti dicurigai to?, padahal kan sebut saja *PNS* kerja sampingan? bisa aja dari sampingan kan nggak tau. Nah, salah satunya tuh pengen benar-benar membuka jalan saya untuk kedepannya biar lebih bisa melaksanakan rencana saya itu. Punya ini, punya itu.” (Ahmed, 17/02/2016, jam 14.00)

Kemandirian tanpa ada campur tangan oranglain dalam menjalani hidup dan bisa membantu oranglain merupakan alasan Ahmed memilih berwirausaha. Menurut Ahmed ketika mempunyai seorang karyawan secara tidak langsung ia membantu hidup mereka dengan memberikan pekerjaan. Secara tidak langsung memberikan dampak ke dalam kehidupan keluarganya. Menurut ahmed berwirausaha tidak hanya mencari uang tapi tapi tujuanya hanya mandiri.

“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.” (Ahmed, 17/02/2016, jam 14.00)

Usaha Braga yang didirikan oleh Ahmed mempunyai tujuan untuk berkembang kedalam bidang lain. Ahmed mengatakan bahwa ia ingin mempunyai perusahaan peternakan sapi. Itulasan mengapa ahmed berwirausaha hingga saat ini.

“Kalau saya itu pertama ingin punya perusahaan, misalnya perusahaan peternakan sapi. Aku punya itu. Itu yang saya pengen.” (Ahmed, 17/02/2016, jam 14.00)

Ahmed mempunyai beberapa alasan mengapa terjun ke dunia wirausaha. Selain memang memiliki masalah faktor ekonomi, Ahmed juga berwirausaha karena dorongan pribadi, lingkungan, pergaulan, bisa berbuat lebih segi waktu, tantangan, keyakinan mempunyai peluang, jiwa pengausaha, jalur menjadi kaya, kemandirian dan cita – cita mempunyai perusahaan.

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 dikehendakinya. 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,16/02/2016,19.30)

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 penghasilannya sedikit, kalau wirausaha, kalau dilakukan sungguh sungguh pengahsilan atau pendapatan itu inkam yang bisa *3x 4x* lipat itu. Saya taunya itu.” (Jhoni,19/03/2016,18.30)

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,16/02/2016,19.30)

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 ketika usaha sedang mengalami masalah orang lain memberikan solusi dan semangat.

“Sebenarnya latar belakang itu pertama karena dorongan pribadi, motivasi diri.” (Ahmed, 17/02/2016, jam 14.00)

5. Kemandirian

Menjadi pengusaha akan menjadikan seseorang tidak bergantung kepada oranglain untuk kebutuhannya. Kedua narasumber berpendapat dengan menjadi pengusaha mereka tidak bergantung kepada orangtua untuk kebutuhan dan kehidupannya 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.” (Ahmed, 17/02/2016, jam 14.00)

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,12/02/2016,20.30)

BAB V

PENGEMBANGAN USAHA

6.1. Tito Bertana Arizano

Awal Tito melakukan bisnis hanya untuk menambah uang jajan pada waktu itu sebagai broker yang mengambil keuntungan dari selisih harga dari barang yang dijual. Menurut Tito dengan menjadi broker kurang mendapat tantangan dan pada semester keempat perkuliahan Tito mencoba memulai bisnis baru yaitu rumah salad. Saat memulai usaha rumah salad, Tito mengeluarkan modal sekitar lima belas juta yang akhirnya penjualan yang dilakukan berhasil. Akan tetapi, Tito tergesa-gesa dalam melakukan perkembangan usaha, dimana ia mengambil keputusan untuk membuka rumah salad di daerah UGM yang diluar dugaan biaya sewa yang mahal dan orang-orang yang kurang tertarik hingga tutup.

“motivasi pertama hanya untuk menambah uang jajan saja sebenarnya, *iseng...*”

“Semester 2 awal kuliah tahun 2007 saya udah mencoba untuk berbisnis, awalnya dikenalkan teman kakak yang punya teman bisnis *clothing*, saya ditawari jadi *broker* waktu itu, mencari orang pesen, dipesenkan, ambil selisih harga, *nah* itulah keuntungan. Setelah dari situ *kok* untung.. untung.. untung.., sampai akhirnya semester 4, saya mencoba, kalau itu masih *broker* ya belum *real*, belum bisnis nyata kita belum ngeluarin modal, saya mencoba terjun ke bisnis *real*, yang kita harus *fight* mengeluarkan modal yaitu rumah salad. Buka di dekat kampus dengan modal sekitar berapa ya, banyak *sih*.. 15 juta akhirnya bagus penjualannya (yg diatas), justru karena bagus itu saya ingin mengembangkan di daerah bawah (daerah UGM), waktu itu kampus saya diatas, dengan harapan akan tambah *laris*. Tapi ternyata dengan biaya sewa yang semakin mahal kalau daerah UGM, diluar dugaan...*justru* orang-orang *malah* *nggak* tertarik. Saya juga heran. Akhirnya menurun dan akhirnya tutup dengan sempurna. Tinggal menunggu habis kontrak baru tutup.”

Seorang wirausaha harus mempunyai sifat kreatif dalam menangkap peluang. Karena bagi seorang wirausaha peluang adalah jalan untuk mendapatkan sebuah pendapatan. Tito melihat bahwa sandang pangan adalah kebutuhan primer yang dibutuhkan oleh semua orang dan orang tua berhasil dalam usaha sandang pangan, membuat ia mengaplikasikannya diJogja. Passion Tito pada waktu itu adalah anak muda membuat dia mencoba usaha ini dan hingga berkembang menjadi usaha lain.

“Karena melihat dunia selain kebutuhan primer, sandang papan pangan, sandang termasuk kebutuhan primer, saya melihat orangtua saya berhasil, dalam arti kata berhasilnya bisa dari 1 toko ke 2 toko dst, itu sudah bisa dikatakan berhasil. Setelah itu saya mencoba mengaplikasikan di Jogja dengan *passion* saya yang waktu itu anak muda, seperti distro dan lain-lain yang gaul.. Kalau orangtua jelas, busana muslim untuk orangtua.”

Modal yang didapatkan tito dari satu usaha ke usaha yang lainnya diperoleh dari kedua orang tuanya. Modal yang diperoleh tito waktu itu tidak semudah yang dikira, karena ia pernah mengalami kegagalan ketika berwirausaha sebelumnya. Krisis kepercayaan membuat tito sulit mendapatkan dana, akan tetapi dengan usaha memberikan masukan kepada orang tua dana yang dikehendaki pun bisa cair.

“Ya istilahnya modal, Tapi susah sekali waktu itu. Akhirnya kembali lagi ke awal, ke clothing lagi yang sempat berhenti saat semester 4. Jualan salad, setelah lulus rumah salad tutup terus pindah ke clothing lagi, dengan dana yang cair. Alhamdulillah, sampai sekarang Alhamdulillah masih berjalan.”

Dalam melakukan pengembangan usaha Tito mempunyai lokasi –lokasi untuk memenuhi segmen pasar. Ia memasuki dua segmen yang berbeda yaitu segmen menengah kebawah dan menengah keatas. untuk segmen menengah kebawah kita membuka cabang –cabang ditempat tertentu dengan membuka toko. Sedangkan tito sekarang sedang merambah ke segmen menengah keatas yaitu dengan membuka outlet

-outlet di setiap mall yang ada di jogjakarta. Dalam waktu dekat ia akan membuka outlet di JCM pada bulan depan dan Hartono akan dirambahnya dalam waktu dekat juga. Tito berasalan mengapa memilih menengah keatas karena menurut ia pasar menengah kebawah sudah banyak persaingan. Karena hampir setiap warung makan ada ayam geprek sehingga persaingan menjadi sebuah kendala dalam usaha ketika ada pesaing yang lebih unggul. Setelah ia melakukan survey iya mengatakan bahwa pasar menengah keatas belum ada yang memasuki untuk usaha ayam geprek. Oleh karena itu, Tito melakukan inovasi untuk menghadapi persaingan dengan menyediakan ayam geprek di dalam sebuah mall dengan tingkat kebersihan yang higienisan dan pelayanan yang memenuhi standar dari sebuah mall. Setelah Tito menjalankan usahanya dengan membidik usaha didalam sebuah mall mendapat respon yang positif dari konsumen membuat ia membuka outlet lain di mall di jogja lainnya.

“ya yang pertama memang dalam hal outlet, dalam hal outlet itu kita punya 2 segmen pasar yaitu yang pertama menengah kebawah sama menengah keatas. Yang menengah kebawah untuk sementara memang kita batasin untuk cabang-cabangnya untuk yang paling baru memang kita menasar ke pengembangan menengah keatas itu kita buka di mall-mall inshaAllah kita akan buka di JCM bulan depan setelah itu kita akan buka lagi mungkin ya ini perkiraan ada di Hartono mall sama di Galeria nanti kita coba akan negosiasi soal tempat lagi dan memang pengembangan ini kenapa 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 ke higienisan 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)

Kepercayaan diri yang dimiliki Tito adalah modal pemasaran yang bagus untuk sebuah usahanya. Menurut Indri sebagai istri menuturkan bahwa Tito mempunyai rasa percaya diri yang tinggi. Ketika pembukaan ayam geprek Tito mempunyai strategi pemasaran dengan dengan memberika kupon potongan harga kepada SPG dengan cara mendatangi secara perindividu. Keinginan untuk mendapatkan pelanggan dengan cara membuang rasa malu yang dimiliki, walaupun telah mempunyai karyawan.

“Sangat percaya diri. Ya banyak... Misalnya contoh di wirausaha ya. Misal kita buka ayam geprek di mall. Harganya murah.. 13 ribu itu masuk ke kantong pegawai-pegawai. Mas Tito tu PD nggak malu nyebarin kupon, padahal kan bisa nyuruh pegawainya. Tapi mas Tito nggak, dia datang sendiri ke matahari nyebarin ke SPGnya supaya SPGnya ngerubung. Itu apa mas aku mau. Aku mau, keliling satu-satu ke tokonya. Itu nggak malu.. itu kan sah untuk percaya diri. Kalo aku pernah disuruh tapi mikir aduh malu nggak ya... cuman ya udahlah ini usaha sendiri jadi harus berjuang. Kalau mas Tito nggak, udah sini mas yang bagiin. Sampai 3 lantai pun dikelilingi, waktu di Malioboro mall. Tiga lantai itu dapat semua karyawannya tapi yang bawah2.. benar.. padahal kalo nyuruh karyawan kan bisa. Tapi nggak mau dia, kerjain sendiri.” (Indri)

Strategi keuangan yang dilakukan Tito dengan membuka sebuah outlet didalam mall mempunyai dampak biaya yang dikeluarkan lebih ringan dibandingkan membuka cabang diluar mall. Menurut Tito biaya yang dikeluarkan untuk sebuah cabang diluar mall tidak kurang dari 100juta untuk sebuah cabang dan sebuah cabang harus mempunyai fasilitas parkir kendaraan itu membuat pengeluaran yang besar. Dijogja sekarang sewa sebuah bangunan sangat tinggi dan harus langsung membayar uang sewa tempo setahun selama kontrak. Sedangkan didalam mall relatife besar akan tetapi menurut Tito dalam membuka pertama kali usaha tidak membutuhkan biaya yang sama seperti diluar mall. Karena didalam mall biaya sewa dikenakan perbulan dan ia tidak mengurus parkir dan toilet karena sudah disediakan oleh pihak mall. Akan tetapi banyaknya peraturan yang diminta oleh pihak mall. Tito mengatakan bahwa dimall ia

hanya mengeluarkan dana pemeliharaan untuk biaya kebersihan cleaning servise. Biaya yang dikeluarkan relative ringan karena dilakukan oleh Tito.

“ya efektifnya itu dari segi finansial sebenarnya, karena kita mengeluarkan mengeluarkan biaya tidak terlalu besar di awal karena kalau kita bisnis di ee yang warung outlet di di luar di luar mall itu kita sewa itu langsung pertahun bahkan harus dua tahun atau tiga tahun dan sekarang pun di Jogja harga sewa sangat tinggi sehingga dari awal kita harus menyediakan biaya yang besar itu tidak kurang dari 100 juta itu pasti kalau kita buka sebuah warung yang itu nggak kecil yang itu yang harus memerlukan luas dan parkir dan lain sebagainya itu harus memerlukan biaya besar. Kalau di mall itu relative besar tapi tapi secara keseluruhan tapi kalau secara kita buka pertama itu memerlukan biaya yang kecil karena kita pertama bayarnya perbulan kita sudah tidak repot lagi mengurus parkir, mengurus luas usaha karena disana sudah disediakan toilet bersih super bersih ya kalo di mall ya nggak boleh yang ini, terus parkir juga tertata rapi tempat duduk meja dan udah dibersihkan setiap saat ada yang bersihin sendiri cleaning service jadi kita tidak perlu repot-repot mengurus seperti itu ada resapan air yang yang menjadi kendala kita kalau di warung kalau di mall kita semua sudah tertata rapi sehingga kita pertama dari segi financial kita bayarnya perbulan artinya bisa dicicil dan selanjutnya untuk maintenance atau ee pemeliharaannya tidak terlalu repot karena semuanya sudah di serba serba dilayani sama cleaning service nya mereka serba disediakan fasilitas sama mereka jadi ee sangat-sangat efektif menurut saya.”

Tito mengembangkan usaha yang dijalankan yaitu dari menjadi broker, dengan melihat peluang pangan yang menjadi kebutuhan primer, modal yang didapatkan dari orang tua, pemilihan lokasi dimall dan strategi pesaing dengan inovasi, kepercayaan diri yang menjadi modal pemasaran, strategi keuangan membuka usaha dimall lebih menguntungkan.

6.2. Hairul Umam Bento

Dalam membangun usahanya, Bento pada awalnya menggunakan sebagian uang pribadi dan pinjaman dari orangtua. Kemudian uang yang kumpulkan digunakan untuk

memulai usahanya. Maka dari itu jika usaha dikelola bento dengan serius jumlah yang dikeluarkan bento sudah kembali dan berkembang.

“Dananya dulu saya pinjam orang tua 5 juta sama pinjam uang pribadi 2 juta. Jadi semua modalnya 7 juta.”

Awalnya Bento menggunakan modal seadanya untuk memulai usaha. Ia mendapatkan keringan modal dengan menggunakan fasilitas dari café yang sudah bangkrut yang diambil alih. Awal – awal café yang didirikan bento hanya sewa akad setiap bulan.

“Kalau modal fasilitasnya udah ada di café itu. Jadi saya menjalani usaha café yang udah bangkrut. Saya jalanin, dengan akad sewa tiap bulannya.”

Dalam melakukan pengembangan usaha, Bento menguasai daerah tertentu yang dijadikan lokasi usaha yaitu didaerah seturan nologaten. Ia menguasai daerah tersebut dengan mendirikan 3 café agar bisa mempermainkan harga. Menurut Bento dengan dibuat café dengan berdekatan agar bisa memimpin pasar. Memimpin pasar dengan menaikkan ataupun menurunkan harga.

“Ya, kalau saya bisa kuasai tempat ini saya bisa mempermainkan harga. Saya bisa sewaktu-waktu saya naikan, sewaktu-waktu saya turuin..”

“Betul... jadi saya mainnya ditempat-tempat itu, di Seturan Nologaten namanya. Jadi saya bikin banyak café.. jadi saya bisa mempermainkan harga..” (Bento, 12/02/2016, 20.30)

“Dengan memimpin pasar tentunya. Makanya café saya tuh dekat-dekat.” (Bento, 12/02/2016,)

Bento mengembangkan pemasaran untuk cafénya dengan cara memberikan diskon dan promo –promo yang menarik pelanggan. Menurut ia awal mula membuka

café tidak ada pelanggan yang datang. Dengan cara diskon dan promo adalah cara yang paling baik untuk mendatangkan pelanggan.

“Apa ya? Yang menarik itu, ketika misal habis buka nggak ada pelanggan, jadi kita berambisi sekali bagaimana cara meramaikannya gitu. Jadi mau nggak mau saya harus befikir gitu. Ini kah masih sepi ya, nggak ada orang. Jadi mikir apa yang harus dipromosikan, yang harus didiskon, atau promo2 yang lain.”

Strategi keuangan yang Bento gunakan untuk melakukan pengembangan usaha adalah meminjam uang dari orang tua dengan menggunakan hitungan harga emas. Proses peminjaman yang dilakukan oleh Bento secara profesional tidak semata karena ada hubungan keluarga. Ia mengembalikan uang yang dipinjam juga dengan harga emas senilai uang yang dipinjam.

“Mandiri karena saya tidak tergantung sama orangtua lagi sama sekali. Saya tergantung sama peminjaman modal itupun saya profesional, saya kembalikan. Kalau minta udah nggak. Jadi pinjam modal ya nanti saya kembalikan. Misal pinjam dalam bentuk emas 1 ons nanti saya kembalikan emas.”

Merintis sebuah usaha dari modal yang sangat sedikit hingga tumbuh menjadi usaha yang berkembang menjadi banyak adalah hal yang sangat positif. Dengan kerja keras yang tidak henti dilakukan umam bisa mendirikan beberapa café merupakan hasil yang diperoleh umam. Amruloh yang mengetahui usaha yang dijalani umam menurut ia, usaha yang dijalannya mengalami perkembangan yang bagus.

“Ya dari awal mendirikan usaha itu, dari café udah 3 yang jalan. Menurut saya sih udah berkembang.” (Amruloh, 22/02/2016, 21.30)

Inovasi adalah bagian yang penting dari pertumbuhan sebuah usaha. Ketika tika ada pertumbuhan dari sebuah perusahaan maka perusahaan dikatakan mengalami

kebangkrutan. Amrulloh menuturkan bahwa setiap bulan café melakukan sebuah inovasi. Inovasi yang diberikan Bento ditempatkan disalah satu café yang dimiliki. Cara menghadapi persaingan Bento selalu berinovasi.

“Pasti kayak gitu. Sebulannya pasti ada inovasi. Entah nanti ditaruh di café yang sebelah mana, tapi ada.” (Amrulloh, 26/02/2016, 21.30)

Bento mengembangkan usaha dari dana yang dipinjam dari orang tua dan pribadi, modal fasilitas dari café yang disewa, pemasaran dengan menerapkan diskon, inovasi dilakukan untuk menghadapi persaingan. Dengan apa yang dilakukan bento untuk kemajuan usahanya ia melakukan beberapa cara dan hingga saat ini cafenya terus berkembang.

6.3. Ahmed Zahri

Awal mula memulai usaha konveksi Ahmed memutar uang yang dimiliki dari hasil dana hibah penggadai untuk usaha kambing. Karena pada waktu itu mendekati idul adha. Sebagian uang dibelikan sepeda motor untuk transport untuk mengambil kambing dari tempat penitipan kambing dan penjualan dilakukan dengan media online.

“Ceritanya gini, uang yang 14 juta itu saya belikan beberapa kambing sama perlengkapan yang mendukung. Misalnya ada sekitar 4 kambing, sekitar 7 jutaan, terus saya titip ke orang Wonosari, dipelihara. Nanti H-3 bulan itu saya beli, jadi pas hari H-nya Idul Adha saya ambil. H min berapa saya ambil. Sebagian uangnya itu buat beli pendukung. Karena saya nggak punya motor, yang 2,5 juta saya belikan motor yang satunya saya belikan kebutuhan lain. Kan saja juga jualan online juga. Karena sebelum punya kambing sendiri, setiap Idul Adha itu saya punya usaha jualan kambing.”

Ahmed mencari orang untuk berkerjasama denganya dengan system ia sebagai penjual. Akan tetapi ahmed mengalami kerugian dan memutuskan untuk kembali ke bisnis lain. Modal yang didapat untuk membuka usaha adalah dari penjualan motor, pinjam kepada orang tua dan pinjam kepada oranglain.

“Rugi. H-2 minggu. Selain punya kambing sendiri kan ada orang yang mau kerjasama, punya kambing tapi aku yang jualin. Nah, kambingnya orang itu diikatnya gimana gitu, muter-muter kambingnya. Terus mati 2 ekor. otomatis saya rugi 4 juta. Karena saya bisnis sendiri, main sendiri, kan rugi. Tahun 2015 kemarin saya tetap kembali ke bisnis awal, kerjasama dengan orang lain. Hasil itu kan ada sedikit saya pegang, terus saya jual motor, yang lainnya, pinjam orangtua sama pinjam ke yang lain.”

Uang yang dipeloreh dari penjualan dan peminjaman itu digunakan untuk membeli keperluan dalam konveksi dari bahan mentah hingga contoh barang yang *display* didalam toko. Dari modal yang dikeluarkan paling besar adalah biaya toko.

“Pertama 10juta, *terus* sedikit-sedikit *nambah*. Kebanyakan kan ini contoh bahan, bukan barang yang siap dijual. Ada beberapa yang siap jual yang saya beli, ada yang masih pinjam. Ada yang sebagian cuma contoh, ada yang *dimodalin*. Jadi modal untuk beli barang itu sedikit. Yang besar itu cuma di kontrakannya.”

Pemilihan lokasi yang tepat akan berpengaruh pada penjualan suatu barang. Menurut Arif sebagai teman mengatakan bahwa usaha yang dilakukan oleh ahmed ini belum ada disekitaran fakultas ekonomi selain Ahmed. Jadi pemilihan tempat yang baik seperti yang dilakukan Ahmed sangat menjanjikan untuk penjualan.

“yang saya lihat di sekiraran FE ini belum ada yang usahanya seperti mas Ahmed. Rata-rata burjo kan, karena rata2 yang dekat universitas kan makanan, laundry, fotokopian ya, semacam itu.” (Arif)

Untuk mengatasi persaingan antar konveksi, Ahmed memberikan inovasi yang dalam bentuk sebuah pelayanan. Pelayanan tersebut menurut ahmed dengan jembut

bola karena menurut ia usaha yang dijalani masih tempo waktu 10 tahun kebawah. Kerja keras dan kreatifitas akan mendapatkan hasil penjualan.

“Ya kita tidak berhenti di promosi, atau di pemasarannya. Kita harus jembut bola karena usaha itu masih dibawah 10 tahun kan. Kalau dibawah 10 tahun itu ya masa-masa membangun. Harus jemput bola, harus kerja keras, kemana-mana segala macam gitu. Jadi harus kreatif sendiri gimana caranya kita mendapatkan penjualan gitu.” (Ahmed, 17/02/2016, 14.00)

Pemasaran adalah kunci dari suatu barang atau jasa untuk dicari oleh konsumen. Dalam perkembangan zaman yang sangat cepat akan teknologi seseorang akan mengandalkan media online sebagai pasar penjualan yang praktis. Sama halnya yang dilakukan Ahmed, menurutnya dengan menggunakan media social bisa mencapai lintas nasional. Costumer dari Ahmed ada dikalimantan, papua dan Sumatra itu semua melalui media social.

“Ya. Malah banyak penjualan itu online, lewat media sosial. Udah lintas nasional ini, eh bukan, lintas daerah. Customernya dari Kalimantan, Papua, Sumatera. Ya itu, media sosial.” (Ahmed, 17/02/2016, 14.00)

Ahmed mengembangkan usahanya, dibagian segi pemasaran online, karena dengan pemasaran yang baik melalui media online bisa menjangkau hingga tingkat nasional. salah satu cara yang dapat diterapkan untuk membuat keunggulan dibandingkan konveksi jenis yang sama yang tidak mengandalkan media online. Keunggulan ini mampu menarik kosumen konsumen luar daerah.

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 terikat sama peminjaman modal itu pun saya profesional, 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 di mall. Ada pula yang ingin menguasai pasar ditempat yang sama dengan memperbanyak café yang sama. Sedangkan ada yang mengincar pasar karena dekatnya konsumen yang diinginkan.

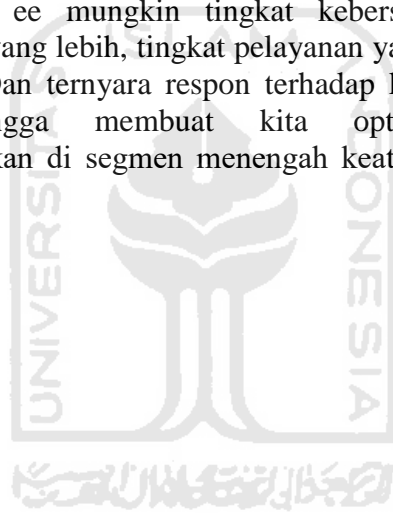
“Ya, kalau saya bisa kuasai tempat ini saya bisa mempermainkan harga. Saya bisa sewaktu-waktu saya naikan, sewaktu-waktu saya turunkin..” (Bento)

3. Inovasi dalam bersaing

Narasumber mengatakan bahwa dengan memberikan inovasi adalah cara bersaing untuk tetap bertahan didalam pasar. Inovasi yang diberikan oleh

nasarumber 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 ke higienisan 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)



BAB VI

HAMBATAN BERWIRAUSAHA

6.1. Tito Bertana Arizano

Tito memiliki beberapa masalah dalam berwirausaha salah satunya adalah karyawan. Karyawan merupakan komponen penting dalam sebuah perusahaan. Menurut Tito kendala pertama dalam usaha yang dijalani sekarang adalah karyawan.

“Masalah pertama adalah untuk sekarang ini karyawan.”(Tito,16/02/2016,19.30)

Tito menjelaskan masalah yang ada dalam karyawannya adalah dari segi *SDM* dan perekrutan. Menurut ia dengan perekrutan yang buruk menjadi kendala dalam usahanya, karena tidak mengetahui pribadi atau sifat calon karyawan dan tidak bisa menilai secara langsung.

“*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)

Dalam Tito mengembangkan usaha dalam mall mempunyai kendala dengan manajemen mall yang menuntut sebuah keadaan yang *perfectsionis*. Manajemen mall menuntut kebersihan outlet pelayanan serta tampilan yang menarik. Ketika tidak melakukan yang diinginkan oleh manajemen mall ia akan mendapatkan teguran hingga tiga kali teguran dan terakhir dikeluarkan. Akan tetapi menurut Tito apa yang diinginkan manajemen adalah salah satu perkembangan usahanya sendiri.

“Kalau yang di *mall* hambatan *eksternalnya* ada di manajemen, manajemen *mall* itu sangat-sangat *perfectsionis* sangat harus sesuai standart

mall mulai dari kebersihan, layanan, tampilannya dan lain sebagainya itu harus standart. Kalau kita pake standart warung langsung kena teguran pertama, kalo kita kurang bersih, pelayanannya kurang bagus atau *ee* apa namanya tampilannya itu tidak menarik tidak standart *mall* yang manajemen inginkan kita akan ditegur . Tegur satu *okelah*, tegur dua *okelah* tapi tegur tiga kita nanti bisa di *out* dari *mall* nggak boleh jualan lagi nah itu kendala *eksternalnya* memang ada di manajemen tapi kita sebagai ini juga harus sadar bahwa *mall* itu memang pasar menengah keatas dan punya standar sendiri nggak boleh *sembarangan* makanya kita juga belajar buka di *mall* itu menyesuaikan dari segi kebersihan, pelayanan, tampilan dan *higienis* itu harus kita perhatikan *nah* itu menjadi menjadi pengembangan kita aslinya dari segi internal dan *eksternal* itu kita belajar sedikit demi sedikit untuk berkembang menjadi lebih baik.” (Tito,16/02/2016,19.30)

Jhoni sebagai orang tua mengatakan bahwa hambatan yang ada dalam anaknya berwirausaha adalah permodalan. Menurut beliau dalam berwirausaha anaknya mengeluarkan modal dilakukannya dengan sedikit demi sedikit. Tito menjalankan usaha dengan modal yang sedikit demi sedikit telah berkembang hingga banyak orang yang ingin invest dalam usaha yang dijalankannya. Jhoni mengatakan di Jogja dan Jakarta ada yang menawarkan Tito untuk membangun rumah makan ayam geprek.

“Ya hambatannya ada ya, hambatan yang pertama mungkin di bidang permodalan, modalnya memang yang namanya wirausaha itu harus dibangun sedikit demi sedikit ya, belum tentu orang yang dikasih modal besar berwirausaha sukses itu belum tentu bisa maka harus dibangun mulai sedikit demi sedikit, nah setelah menguasai sedikit demi sedikit nanti lama-lama akan besar dan modal itu akan mengalir sendiri ya kalau dia mempunyai kemampuan, keahlian, jiwa wirausaha yang tinggi maka penawaran untuk orang menginvest pada Tito itu banyak. Banyak yang sekarang ini menawarkan mas Tito untuk supaya mendirikan ini mendirikan ini di Jakarta banyak itu temen-temen. Di Solo juga banyak, di Jogja juga ada, di Jakarta juga ada suruh mendirikan rumah makan ini, rumah makan ini, ayam *geprek*.” (Jhoni,19/03/2016,18.30)

Jadi, Tito memiliki beberapa masalah dalam menjalankan kegiatan berwirausaha yang dijalankannya. Dari segi karyawan yang masih kurang dalam SDM karyawan dan buruknya system perekrutan karyawan, memnuhi kemauan dari manajemen *mall* yang usaha didalam *mall*, kurangnya modal untuk proses pengembangan usaha.

6.2. Hairul Umam Bento

Sama halnya dengan hambatan yang didapatkan oleh nasarumber pertama, kendala yang didapatkan Bento adalah karyawan. Namun hambatan yang ada dalam usaha Bento adalah karyawan yang resign dari pekerjaannya. Menurut ia hal yang semacam ini adalah *SDM* yang merupakan hambatan dari usahanya.

“Ya, hambatannya ada, *paling* masalah karyawan ya, *kadang* karyawan *resign*. Ya semacam di *SDM* hambatannya.” (Bento,12/02/2016,20.30)

Hambatan yang paling besar dalam seseorang yang berwirausaha adalah Modal. Bento susah payah dalam mendapatkan modal karena waktu itu orang tua belum mempercayai usaha yang dilakukannya. Untuk mengembangkan usahanya ia mencari investor dan teman untuk mengembangkan usahanya hingga berjalan sampai saat ini.

“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)

Café bento yang berada tidak jauh dari sekitar rumah penduduk mendapat kendala dari masyarakat sekitar *café*. Menurut bento ketika larut malam tidak *café* terlalu berisik karena waktu sudah malam. Pada malam – malam tertentu ada promosi nonton bareng sebagai media promosi *café* terganggu oleh hal yang semacam itu. Letak *café* yang bagus belum tentu mendukung secara penuh.

“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)

Bento sebagai pengusaha muda dibidang kuliner memiliki beberapa masalah dalam menjalankan kegiatan usaha yang dijalannya. Dari segi karyawan yang sering

mengalami resign dari pekerjaan, *SDM* dari karyawan yang kurang maximal Modal untuk mengembangkan usaha, lingkungan yang kurang mendukung untuk mendukung usaha yang dimilikinya.

6.3. Ahmed Zahri

Banyak hambatan dalam mengembangkan usaha dijalani karena dirinya sendiri yang membuat usahanya tidak berkembang. Lemahnya pemasaran yang dilakukan oleh Ahmed membuat usaha yang dijalani berjalan lambat. Dengan pemasaran yang kurang membuat usahanya kurang dikenal walaupun sudah berjalan 1 tahun. dan yang membuat kurangnya promosi karena kemauan dari Ahmed kurang begitu semangat.

“Hambatan yang sering muncul, kurang *promosi sih*, itu yang pertama. Sehingga musuhnya *nggak* begitu ramai. *terus* yang kedua mungkin karena usaha ini baru 1 tahun, masih kurang lama jadi orang masih kurang mengenal. Yang ketiga hambatan yang paling besar itu dari diri sendiri.” (Ahmad,17/02/2016,14.00)

Kurangnya pengalaman dalam usaha konveksi membuat Ahmed kebingungan dalam menghadapi konsumen. Lambatnya transisi dari usaha sebelumnya membuat ahmed kurang bisa mengatasi kelemahan dalam produksi. Arif mengatakan bahwa Ahmed sampai saat ini sudah bisa menyesuaikan dan makin lama makin matang mentalnya sudah cukup kuat.

“Yang pasti ketika menghadapi konsumen, namanya baru belajar ya, menyikapinya dengan sikap tenang.. biasa aja. *Cuman* nanti ketika dibelakang, di produksinya ya *panik* wajar lah.. *cuman* ya alhamdulillah sampai saat ini dengan ketenangannya dan makin lama makin matang ya saya lihat *udah* cukup kuat *lah*, mentalnya *udah terbanting*.” (Andre,22/02/2016,16.30)

Umi yang pernah menjadi konsumen mengatakan kurangnya tanggung jawab dari Ahmed dalam melakukan perjanjian yang sudah dijalani. Ahmed hanya bisa memberikan janji-janji saja dan tak memberikan hasil yang dijanjikan. Karena kurangnya tanggungjawab menjadi contoh ketidakmampuan manajemen dalam memenuhi permintaan konsumen.

“Oh iya. aku pernah jadi konsumen dia, aku *komplen* ke dia. Intinya produknya jadinya *molor* kan, nggak sesuai perjanjian awal, *nggak* tepat waktu. Ya dia ini sabar aja. Bilang nanti dipercepat gitu, tapi *nggak* jadi-jadi.”
(Umi,22/02/2016,17.30)

Ahmad memiliki beberapa masalah dalam menjalankan kegiatan usaha yang dijalani. Meliputi pada kurangnya pemasaran kepada calon konsumen, diri sendiri, kurangnya pengalaman dibidang konveksi membuat lambatnya masa transisi dan kurangnya tanggung jawab kepada konsumen.

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)

BAB VII

DISKUSI PENELITIAN

7.1. Motivasi Berwirausaha Pengusaha Muda

Wirausaha muda memberikan pengaruh besar dalam kemajuan dunia usaha. Walaupun dengan pengalaman dan kemampuan yang belum maksimal tapi mereka mampu untuk bersaing dengan wirausaha yang sudah mempunyai pengalaman yang sudah dulu terjun ke dunia wirausaha. Dalam penelitian ini, terdapat tiga narasumber penelitian, yakni Tito Bertana Arizano, Hairul Umam Bento, dan Ahmed Zahri. Secara umum mereka memiliki motivasi yang hampir sama.

Penelitian yang ditulis oleh Hefer, Cant dan 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 penelitian ini memiliki motivasi utama terjun ke dunia wirausaha yang berbeda yaitu kebebasan ketika menjadi wirausaha maka dapat memaksimalkan ide –ide yang dimiliki tanpa ada batasan oleh seseorang dan bisa melakukan aktivitas lain didalam pekerjaannya. Cita – cita juga yang menjadikan ketiga narasumber ini memilih berwirausaha dibandingkan mereka berkerja untuk orang lain. Penghasilan yang lebih banyak dari bekerja untuk orang lain yang mereka jadikan alasan untuk terjun ke dunia usaha. Dorongan pribadi untuk berwirausaha menjadikan semangat anak – anak muda ini untuk memilih terjun ke dunia usaha. Serta dengan mereka berwirausaha maka kemandirian akan terbentuk dengan sendirinya tanpa harus bergantung kepada orang lain. Usaha yang mereka lakukan sekarang bisa berjalan dengan lancar karena orangtua

mereka juga seorang pengusaha, mereka mendapatkan pengetahuan secara langsung dari orangtua yang membimbingnya dari kecil. Kelebihan dari penelitian ini adalah mereka bekerja keras dalam membangun usaha yang mereka dirikan dengan banyaknya dorongan yang mereka miliki. Kekurangan dari penelitian ini mereka berwirausaha bukan didalam bidangnya atau mereka belajar berwirausaha sedangkan penelitian sebelumnya mereka mempunyai modal ketrampilan dalam memulai usaha.

Penelitian yang ditulis oleh Allen dan 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. Dari ketiga narasumber penelitian ini peneliti menemukan motivasi yang berbeda dari penelitian sebelumnya yaitu mereka berwirausaha karena mengejar cita-cita, kebebasan dalam bekerja tanpa sebuah aturan karena mereka adalah pemilik usaha, penghasilan berwirausaha lebih banyak dari seorang karyawan, dorongan pribadi, kemandirian dan background orangtua juga seorang pengusaha. Kelebihan dari penelitian ini adalah narasumber berwirausaha karena pilihan bukan karena rasa kekhawatiran karena uang dan keluarga tetapi mereka berwirausaha karena mengejar cita-cita yang mereka inginkan.

Sedangkan dari penelitian yang dituliskan oleh Endang (2012). Hasil penelitian yang ia lakukan menunjukkan bahwa dalam berwirausaha mereka telah memiliki visi dan tujuan yang jelas, mereka selalu berorientasi ke masa depan. Dari ketiga narasumber penelitian ini memiliki motivasi terjun ke dunia wirausaha yang berbeda dari penelitian sebelumnya yaitu mereka bertiga berwirausaha untuk mengejar cita-cita

menjadi pengusaha dan memiliki perusahaan. Kebebasan dalam bekerja tanpa ada yang mengatur, penghasilan berwirausaha lebih besar dari seorang karyawan kantor, berwirausaha karena dorongan pribadi yang ada didalam diri masing-masing, keinginan untuk mandiri dengan berwirausaha dan background orang tua yang sama-sama berwirausaha memudahkan mereka melakukan kegiatan berwirausaha. Kelebihan dari penelitian sebelumnya bahwa mereka berwirausaha dengan memiliki visi dan misi yang jelas dan orientasi mereka mengejar masa depan. Sedangkan dalam penelitian ini peneliti tidak menemukan visi misi dari usaha yang mereka jalankan.

Penelitian yang ditulis Mahesa dan Rahardja (2012). Hasil penelitian 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. Dari penelitian ini peneliti menemukan motivasi yang berbeda dari penelitian sebelumnya yaitu dari motivasi awal berwirausaha karena ingin mengejar cita-cita yang diinginkan, kebebasan dalam berkerja, penghasilan berwirausaha lebih banyak, dorongan pribadi, berwirausaha karena ingin kemandirian dan orang tua menjadi faktor pendorong berwirausaha. Kesamaan dari penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah pada orang tua berwirausaha secara tidak langsung mewarisi sifat minat untuk berwirausaha. Kelebihan dari penelitian ini mereka berwirausaha untuk mengejar cita-cita yang diinginkan sebelumnya bukan saja karena faktor orangtua yang juga berwirausaha.

Dari penelitian yang sudah dilakukan oleh Solesvik (2012). Mengatakan hasil temuan - Individu yang berpartisipasi dalam program perusahaan cenderung memiliki motivasi kewirausahaan yang lebih tinggi dan lebih mungkin untuk menjadi pengusaha. Dari penelitian yang peneliti lakukan memiliki motivasi yang berbeda yaitu didalam berwirausaha mereka memulainya dengan keinginan mengejar sebuah cita-cita menjadi pengusaha, bekerja didalam usaha mereka sendiri secara bebas tanpa ada atauran dari orang lain, penghasilan yang lebih banyak dari seorang pegawai kantoran, dorongan pribadi, berwirausaha karena ingin sebuah kemandirian dan orang tua juga sebagai pengusaha membuat mereka mudah untuk memulai usaha. Kelebihan dari penelitian yang peneliti lakukan adalah mereka memulai berwirausaha bukan menjadi karyawan terlebih dahulu. Tanpa mereka mengikuti sebuah pelatihan, mereka berwirausaha karena dorongan yang sudah ada dan keinginan mengejar sebuah cita-cita.

Penelitian yang dilakukan oleh Sutanto dan Eliyana (2014). Hasil yang diperoleh dari penelitian ini menunjukkan bahwa ada hubungan yang signifikan antara motivasi berprestasi, sikap, karakteristik kewirausahaan, motivasi berprestasi dan kewirausahaan karakteristik siswa. Dari penelitian ini peneliti menemukan motivasi yang berbeda yaitu cita-cita untuk menjadi pengusaha adalah motivasi terbesar dalam penelitian ini, kebebasan dalam bekerja merupakan salah satu alasan untuk berwirausaha, penghasilan dalam berwirausaha yang mempengaruhi minat anak muda ini untuk membuka sebuah usaha, dorongan pribadi yang menjadi faktor mereka berwirausaha, dengan berwirausaha menurut mereka bisa membentuk kemandirian dan dengan background orangtua yang sama dengan mereka memudahkan mereka berwirausaha. Kelebihan dari penelitian ini adalah penelitian ini bukan dilakukan oleh siswa melainkan

oleh anak muda yang lebih tinggi kedudukannya lebih luas pengetahuannya dari seorang siswa. Penelitian ini juga membedah motivasi narasumber lebih banyak mengapa mereka berwirausaha salah satunya adalah cita-cita untuk berwirausaha.

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.

7.2. Pengembangan Usaha

Penelitian yang dilakukan oleh Asriyal dan Sutia Budi (2012) Hasil dari penelitian mengatakan strategi yang sudah dan sedang berjalan oleh 10 wirausaha muda *tenant iptek* bagi kewirausahaan (ibk) STIEAD jakarta, masih bersifat konvensional, masih sedikit yang menerepkan pola-pola bisnis modern. Akan tetapi pengembangan usaha yang mantab dan matang. Dari ketiga narasumber penelitian ini memiliki perbedaan dalam pengembangan usaha yaitu modal yang diperoleh dari orang tua, lokasi berwirausaha, inovasi dalam bersaing. Kelebihan penelitian ini mereka menyesuaikan keadaan lingkungan yang sangat modern agar dapat bersaing didalam sebuah pasar dijamin sekarang.

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh aulia dan ikhwana (2012) hasil dari penelitian ini adalah menunjukkan bahwa penggunaan model Balanced Scorecard (BSC) dapat dilakukan untuk merencanakan dan merumuskan strategi pengembangan usaha kain tenun sutra dengan tidak melupakan kapasitas dari perusahaan itu sendiri. Terdapat perbedaan hasil antara pengembangan usaha yang dilakukan oleh ketiga narasumber pengusaha muda yaitu modal yang diperoleh dari orang tua, lokasi berwirausaha, inovasi dalam bersaing. Dari strategi itu usaha yang dijalankan oleh pengusaha muda ini bisa berkembang hingga sekarang. Kelebihannya penelitian ini strategi pengembangan usaha yang dilakukan dengan melakukan inovasi dan pemilihan lokasi menjadi modal untuk mengikuti kondisi persaingan yang sangat ketat yang ada di Sleman Yogyakarta.

Membangun sebuah usaha bukan sesuatu perkara yang mudah. Mempertahankan untu tetap bertahan didalam persaingan membutuhkan sebuah pemikiran yang lebih dari

seorang wirausaha. Maka dari itu seorang wirausaha harus memiliki ide yang kreatif dalam membaca peluang untuk mengembangkan usahanya.

Mengembangkan usaha adalah bagian dari sebuah kemajuan dari sebuah usaha. Jika suatu usaha tidak mengalami sebuah pengembangan maka bisa dikatakan usaha itu bangkrut. Pengusaha – pengusaha muda ini melakukan cara masing – masing didalam bidangnya untuk melakukan sebuah pengembangan usaha mereka. Dari melihat pesaing – pesaing yang ada membuat mereka terpacu untuk melakukan perubahan dalam usaha mereka. Dari proses pengembangan usaha yang dilakukan ini diharapkan untuk mendapatkan sesuatu yang diperoleh lebih besar dari sebelumnya

Rianse memiliki delapan strategi pengembangan usaha. Strategi ini dikembangkan dari teori strategi dalam mengembangkan usaha yang akan dirintis, antara lain adalah memulai usaha, mencari peluang bisnis, modal berwirausaha, strategi komunikasi bisnis, strategi memilih lokasi, strategi pemasaran, strategi keuangan, dan strategi bersaing. Dari delapan strategi tersebut, terdapat tiga strategi yang diterapkan oleh narasumber penelitian ini. Strategi modal berwirausaha, strategi memilih lokasi, strategi bersaing.

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

7.3. Hambatan Berwirausaha

Berwirausaha diusia muda bukan hal yang mudah. Banyak hal yang membutuhkan kematangan berfikir untuk malakukan sesuatu dalam berwirausaha. Karena pemikiran yang matang akan mempengaruhi apakah usaha yang dijalankan akan berkembang atau tidak.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Rahmana, Iriani dan Oktarina (2012) dalam penelitiannya pengembangan usaha menghadapi beberapa masalah di antaranya adalah kurang permodalan, kesulitan dalam pemasaran, struktur organisasi sederhana dengan pembagian kerja yang tidak baku, kualitas manajemen rendah, SDM terbatas dan kualitasnya rendah, kebanyakan tidak mempunyai laporan keuangan, aspek legalitas lemah, dan rendahnya kualitas teknologi. Sedangkan dalam penelitian yang peneliti lakukan menemukan hampir kesamaan yaitu pada modal untuk melakukan sebuah pengembangan dan SDM karyawan yang dibawah kwalitas. Kelebihan penelitian ini memiliki hambatan di lokasi tempat berwirausaha sedangkan dalam penelitian ini memiliki kekurangan hambatan yang ada dipenelitian sebelumnya lebih kompleks.

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Rahmidani (2014) hasil penelitian ini mengatakan faktor internal yang menghambat pengrajin sulaman berwirausaha adalah tugas-tugas sebagai ibu rumah tangga, masa kehamilan dan tugas menjaga anak. Sementara dari segi emosional adalah kesulitan dalam mengambil keputusan karena terlalu banyak pertimbangan. Selain itu kondisi perasaan dan hubungan antara laki-laki dan perempuan dalam sebuah usaha mengganggu konsentrasi mereka dalam berbisnis. Untuk faktor eksternal faktor sosial budaya yang menghambat pengrajin wanita di Jorong Lundang dalam berwirausaha adalah anggapan masyarakat bahwa

yang mencari nafkah adalah kaum perempuan. Selain itu juga hambatan dari segi budaya mingkabau. Selain itu hambatan dari segi administrasi muncul dari sulitnya mendapatkan bantuan modal dan birokrasi yang berbelit-belit. Terdapat persamaan didalam hambatan berwirausaha didalam perolehan modal dan lokasi tempat berwirausaha. Akan tetapi memiliki perbedaan didalam permasalahan karyawan dan SDM yang menjadi masalah didalam penelitian ini. Kelebihan penelitian ini penelitian dilakukan oleh tiga narasumber sedangkan penelitian sebelumnya dilakukan oleh perempuan.

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.

Dari teori diatas tersebut, masalah modal, karyawan, lokasi yang berwirausaha dan sdm karyawan menjadi masalah terbesar dalam ketiga pengusaha muda berwirausaha. Masalah yang lain adalah promosi, masa transisi dari bisnis sebelumnya dan kurangnya tanggung jawab.

BAB VIII

PENUTUP

8.1. 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 bekerja, 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.

8.2. 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 wirausaha. Dari penelitian ini peneliti bisa membandingkan kemana nantinya setelah selesai lulus dari universitas.

3. Bagi penelitian selanjutnya

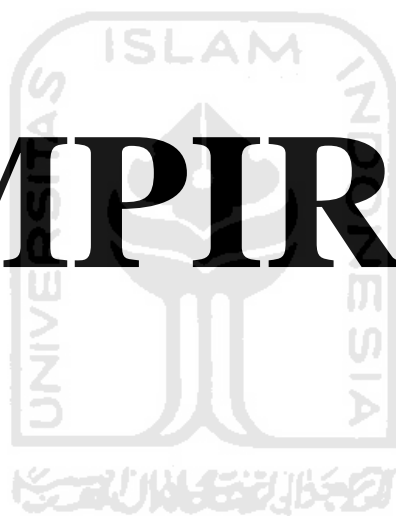
Sebaiknya peneliti selanjutnya melakukan penelitian mengenai motivasi pengusaha muda wanita yang terjun ke dunia wirausaha dapat dijadikan perbandingan dengan hasil penelitian ini sehingga meperluas wawasan bagi peneliti maupun pihak lain.

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). *Analisi 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.

LAMPIRAN



LAMPIRAN A : PEDOMAN WAWANCARA

1. Wawancara narasumber utama

a. Anak Muda Berwirausaha

1. Nama ?
2. Usia?
3. Asal anda dari daerah mana?
4. Latar belakang menjadi pengusaha?
5. Apa pendidikan terakhir anda?
6. Apa usaha yang anda jalani sekarang?
7. Apakah sebelumnya anda pernah berwirausaha? Usaha semacam apa?
8. Apa alasan anda terjun ke dunia wirausaha?
9. Apa filosofi anda berwirausaha?
10. Apakah faktor lingkungan yang membuat anda berwirausaha?
11. Apakah faktor religious yang membawa anda kedalam berwirausaha? Atau anda bawa kedalam berwirausaha?
12. Kenapa anda tidak ingin menjadi orang kantoran apa PNS?
13. Apakah keluarga anda mengetahui usaha anda ?
14. Apakah keluarga anda setuju dengan kegiatan kewirausahaan yang anda lakukan?
15. Apa tanggapan keluarga anda tentang usaha yang anda jalani sekarang?
16. Modal awal membangun usaha anda?
17. Modal usaha dari siapa?
18. Berapa pendapatan anda perbulan?

b. Motivasi Berwirausaha

1. Apa motivasi awal mula anda menjadi seorang pengusaha muda?
2. Apa yang menarik dalam menjadi seorang pengusaha muda?
3. Sebenarnya apa yang ingin anda capai dengan menjadi pengusaha muda?
4. Bagaimana peran diri pribadi anda dalam pengambilan keputusan untuk menjadi seorang pengusaha muda?
5. Bagaimana peran faktor ekonomi dalam pengambilan keputusan untuk menjadi seorang pengusaha muda?
6. Bagaimana peran keluarga anda dalam pengambilan keputusan untuk menjadi seorang pengusaha muda?
7. Bagaimana peran lingkungan anda dalam pengambilan keputusan untuk menjadi seorang pengusaha muda?
8. Menurut anda, apa yang membuat usaha anda dapat berjalan sampai sekarang?
9. Menurut anda, apakah kebutuhan prestasi/mengungguli penguasaha lain itu penting? Alasannya?
10. Menurut anda, apakah kebutuhan kekuasaan/menjadi seorang pemimpin sebuah usaha itu penting? Alasannya?
11. Menurut anda, apakah kebutuhan afiliasi/berhubungan baik dengan semua orang itu perlu untuk usaha anda? Alasannya? (kepuasan hati berhubungan dengan orang lain?)
12. Menurut anda kebutuhan eksistensi/fisiologi dan materi itu penting? Alasannya? (kelangsungan hidup?)
13. Menurut anda kebutuhan pertumbuhan/keinginan menggunakan kemampuan atau potensi diri itu penting? Alasannya? (hasrat untuk perkembangan intrinsic pribadi?)
14. Menurut anda, laba itu penting? Alasannya?

15. Menurut anda, kebebasan dalam berkarir itu penting?
16. Dalam usaha anda ini, sebuah impian pribadi? Alasannya?
17. Menurut anda dengan berwirausaha anda bisa dikatakan mandiri? Alasannya?

c. Pengembangan Usaha

1. Berapa lama anda memulai usaha ini?
2. Bagaimana proses anda selama ini dalam mengembangkan usaha?
3. Menurut anda, apa yang menarik dari proses pengembangan usaha anda tersebut?
4. Mengembangkan usaha pasti mempunyai tujuan, tujuan dari anda apa?
5. Apakah anda melakukan pengembangan usaha dengan imitasi dan duplikasi? Jika iya, apa alasannya?
6. Apakah anda melakukan pengembangan usaha sudah memasuki fase duplikasi dan pengembangan? Jika iya, apa alasannya?
7. Apakah anda melakukan pengembangan usaha sudah sampai tahap menciptakan barang sendiri dan jasa baru? Jika iya apa alasannya?
8. Apakah anda melakukan pengembangan usaha dengan cara selain yang saya sebutkan ? Jika iya, bagaimana cara anda mengembangkannya ?

d. Hambatan Berwirausaha

1. Masalah apa yang muncul dalam usaha anda selama ini? Menurut anda apa penyebabnya?
2. Apakah anda merasa mutu jelek itu tidak perlu dalam berwirausaha? Mengapa? Bagaimana cara mengatasinya?
3. Apakah anda suka menerabas/memudahkan dalam berwirausaha? Mengapa? Bagaimana cara mengatasinya?
4. Apakah anda tidak percaya diri dalam berwirausaha? Mengapa? Bagaimana cara mengatasinya?
5. Apakah anda disiplin murni dalam berwirausaha? Mengapa? Bagaimana cara mengatasinya?
6. Apakah anda suka mengabaikan tanggungjawab dalam berwirausaha? Mengapa? Bagaimana mengatasinya?
7. Bagaimana cara anda menghadapi tantangan dalam berwirausaha?

2. Wawancara Narasumber Keluarga

1. Apakah anda bagian dari keluarga narasumber?
2. Bagaimana pendapat anda tentang dunia kewirausahaan ?
3. Bagaimana pendapat anda tentang suami yang terjun ke dunia wirausaha ?
4. Apakah apakah anda memiliki peran dalam pengambilan keputusan suami untuk berwirausaha ? Iya jika, bagaimana prosesnya ?
5. Apa sebenarnya pekerjaan yang diinginkan oleh suami anda?
6. Mengapa suami anda terjun ke dunia wirausaha?
7. Sebenarnya bagaimana karakter suami anda?
8. Pekerjaan seperti apa yang anda harapkan untuk suami anda?
9. Apa harapan anda tentang usaha yang dilakukan suami anda?

3. Wawancara Narasumber Teman

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 saat ini?
4. Bagaimana teman anda dalam berwirausaha?
5. Apa tanggapan anda tentang usaha yang dilakukan teman anda?
6. Apakah anda mengetahui apa motivasi teman anda terjun ke dunia wirausaha?

7. Apakah anda mengetahui apa sebenarnya cita-cita dari teman anda setelah terjun ke dunia wirausaha?
8. Apakah anda mengetahui apa pekerjaan yang diharapkan oleh teman anda ?
9. Apa dan siapa yang mempengaruhi teman anda untuk terjun ke dunia wirausaha ?
10. Apakah usaha teman anda mengalami perkembangan selama ini ?



LAMPIRAN B : TRANSKIP WAWANCARA

Narasumber 1 : Tito Bertana Arizona

Wawancara dilakukan pada hari Selasa, tanggal 16 februari 2016 jam 19.30 WIB

Wawancara dilakukan dirumah Tito, condongcatur sleman

- Peneliti : Mas, minta bantuannya buat skripsi mas ya,
- Narasumber : ya *hehehe*
- Peneliti : Sebagai narasumberku, *e* tentang perusahaan pengusaha muda di Sleman. Nah ini *e* boleh memperkenalkan diri *nggak* mas?
- Narasumber : Ya, nama saya Tito Betano Arizano, Saya asli Weleri, Kendal, Semarang, saya *domisili* di Jogja, di Sleman, Condongcatur. Saat ini saya memiliki usaha yaitu es krim dan ayam geprek.
- Peneliti : Nama panggilan sehari hari?
- Narasumber : Nama panggilan Tito.
- Peneliti : Mas tito berarti.
- Narasumber : *He'em*
- Peneliti : *E* usia *mas* sekarang? Kan dalam topik ini sebagai pengusaha muda, jadi kita harus menanyakan umur *mas*..
- Narasumber : Usia sekitar 26, besok *insyaallah* 27 tahun depan.. eh tahun ini hahaha
- Peneliti : hahaha
- Peneliti : *e* terus, Latar belakang *mas* menjadi pengusaha dari siapa ya *mas*?
- Narasumber :Latar belakang awalnya emang melihat lingkungan keluarga dan sebagainya, melihat pada jadi karyawan, ketika jadi karwayan itu tidak punya waktu untuk keluarganya, untuk orang-orang yang dicintainya, seolah-olah dia yang disetir oleh waktu tidak sebaliknya. Seharusnya kita yang bisa *manage* waktu itu sendiri. *Pontang-panting* berangkat pagi pulang malam, sebegitu terus setiap hari. Saya rasa sayang sekali kalau hidup kita cuman mengabdikan untuk perusahaan mengabdikan pada bos-bos kita, sehingga waktu untuk keluarga *justru malah* ketinggalan. *Soalnya* kalau keluarga itu ada di barisan terdepan ketika kita mengalami masalah, musibah sakit atau yang lainnya,itu keluarga terdepan, *nggak* mungkin perusahaan itu maju duluan pasti keluarga yang menolong dulu dan rela mengorbankan apapun untuk kita. Makanya kita harus banyak meluangkan waktu untuk keluarga kita. Itulah salah satu pendorong saya menjadi wirausaha gitu.
- Peneliti : *hmm*.. Kalau dalam keluarga *mas* itu ada *nggak* sosok yang berwirausaha?

Narasumber : Sosok keluarga yang menjadi wirausaha bagi saya adalah orangtua sendiri, bagaimana ibu awalnya berjualan soto waktu saya kecil, sekarang berjualan pakaian, sampai sekarang berjualan pakaian muslim di pasar. Jadi perjuangan beliau mencari nafkah untuk anak-anaknya sangat keras. Ketika bapak pensiun baru itu berkembang, setelah berkembang itulah yang menjadi salah satu *motivator* pertama bisnis bagi saya.

Peneliti : Kalau keluarga mas Tito sekarang apa yang dijalani?

Narasumber : Keluarga yang pertama pasar, pasar itu kita punya beberapa toko, ada 3 toko semuanya busana muslim mulai dari pakaian wanita sampai pakaian pria juga ada tapi tidak mendominasi tapi ada, sampai saat ini *insyaallah* akan terus kita kembangkan.

Peneliti : itu kan mas Tito *clothing* ya katanya ya?

Narasumber : Karena melihat dunia selain kebutuhan primer, sandang papan pangan, sandang termasuk kebutuhan primer, saya melihat orangtua saya berhasil, dalam arti kata berhasilnya bisa dari 1 toko ke 2 toko dst, itu sudah bisa dikatakan berhasil. Setelah itu saya mencoba mengaplikasikan di Jogja dengan *passion* saya yang waktu itu anak muda, seperti distro dan lain-lain yang gaul.. Kalau orangtua jelas, busana muslim untuk orangtua.

Peneliti : Dulu awal-awal mas berwirausaha itu dari mana mas?

Narasumber : Awalnya waktu itu saya *nggak* ada selain orangtua ya, motivasi pertama hanya untuk menambah uang jajan saja sebenarnya, *iseng*...

Peneliti : Dulu kira-kira semester berapa?

Narasumber : Semester 2 awal kuliah tahun 2007 saya udah mencoba untuk berbisnis, awalnya dikenalkan teman kakak yang punya teman bisnis *clothing*, saya ditawarkan jadi *broker* waktu itu, mencari orang *pesen*, dipesenkan, ambil selisih harga, *nah* itulah keuntungan. Setelah dari situ *kok* untung.. untung.. untung.., sampai akhirnya semester 4, saya mencoba, kalau itu masih *broker* ya belum *real*, belum bisnis nyata kita belum ngeluarin modal, saya mencoba terjun ke bisnis *real*, yang kita harus *fight* mengeluarkan modal yaitu rumah salad. Buka di dekat kampus dengan modal sekitar berapa ya, banyak *sih*.. 15 juta akhirnya bagus penjualannya (yg diatas), justru karena bagus itu saya ingin mengembangkan di daerah bawah (daerah UGM), waktu itu kampus saya diatas, dengan harapan akan tambah *laris*. Tapi ternyata dengan biaya sewa yang semakin mahal kalau daerah UGM, diluar dugaan...*justru* orang-orang *malah* *nggak* tertarik. Saya juga heran. Akhirnya menurun dan akhirnya tutup dengan sempurna. Tinggal menunggu habis kontrak baru tutup.

Peneliti : Mas tadi bilang, UII atas, berarti mas dulu kuliah di UII?

Narasumber : Iya, kuliah di UII jurusan teknik informatika fakultas teknologi industri UII angkatan 2007.

Peneliti : Berarti akademi terakhir kuliah ya?

Narasumber :Iya kuliah *saja*.

- Peneliti :Di UII *mas* ya
- Narasumber :*Ya*
- Peneliti :*kan* biasanya kalau mahasiswa lulus yang dikejar kan, *ah..* saya mau pulang, kantoran *lah..*kayaknya pakai dasi atau kemeja itu keren. Kenapa *mas* tidak *berfikir* seperti itu aja? kenapa harus bisnis ayam geprek, *clothing* ?
- Narasumber :Saya pikir bisnis itu mempunyai seni. Artinya saya punya *obsesi* ketika hidup kita memutuskan memilih sesuatu itu harus yang berkesan untuk kita. Untuk saya. Semua orang punya pilihan. Tapi untuk saya, hidup saya harus berkesan. Kesan baik ya, kesan baik untuk saya sendiri, keluarga dan masyarakat. Salah satunya adalah berwirausaha, karena berwirausaha itu banyak sekali pelajaran yang bisa kita ambil dari situ, pengalaman yang tidak ternilai harganya. Daripada kita duduk diam menghadap komputer, setiap hari seperti itu dari pagi sampai sore nunggu akhir bulan gajian menurut saya itu monoton, membosankan. Kalau menurut orang lain *monggo silahkan* ya.. tapi kalau menurut saya itu *nggak* aku banget gitu lho. Saya orangnya justru malah sering ke pasar, kenalan sama orang-orang, sama juragan-juragan. Justru dari kenalan itu saya belajar wirausaha dari mereka2 ini, bagaimana terjun ke pasar langsung, bagaimana pengolahannya, banyak pelajaran yang, ini kalau dikantor itu *nggak* dapat.
- Peneliti :Filosofi *mas* apa sampai *mas* yakin kalau bisnis *mas* bisa berkembang? Keyakinan *mas*?
- Narasumber :Kalau filosofi saya kurang mengerti ya, kalau keyakinan jelas, syarat yang pertama adalah optimis, dalam arti percaya diri itu juga penting. Ketika kita punya usaha, kita punya modal, kita punya sarana, kita punya produk, tapi kita *nggak* percaya diri, *nggak* percaya kalau produk ini bisa menguntungkan, produk ini bisa maju, produk ini bisa berkembang. Dia *nggak* percaya diri. Nah kalau optimis, saya paling optimis apapun itu yang saya jual saya optimis kalau barang ini laku dan itu harus ditarget. Itu merupakan salah satu bagaimana memacu agar bisnis kita maju dengan cepat. Jadi ditarget. Misalnya dari bulan kemarin penjualan 100 bulan depan harus 500. Dan itu adalah target. Tanpa target kita berkembang tapi pelan. Lama..
- Peneliti :Berarti optimis yang mendorong *mas*..
- Narasumber :Optimis..
- Peneliti :Filosofinya?
- Narasumber :Kalau filosofi apa ya saya juga kurang mengerti *sih..*
- Peneliti :Kalau filosofi luas *banget*, setidaknya keyakinan atau apalah? Apakah keluarga *mas* senang dengan apa yang dilakukan *mas* sekarang ?
- Narasumber :Untuk sekarang iya, tapi pas awal merintis banyak sekali pro kontra. Diantaranya ketika kuliah, jelas orang tua menentang. Mereka maunya belajar yang benar, lulus dapat ijazah, atau terserah. Kerja dan lain sebagainya.
- Peneliti :Tapi *mas* melakukan..?

- Narasumber :Nekat sampai akhirnya terbukti gagal, orang tua bilang kamu nggak bisa bisnis.
- Peneliti :Terus pemikiran mas gimana, mas menyerah atau tidak?
- Narasumber :Oh tidak, saya sama sekali tidak menyerah, dengan bahasa yang tidak menyakiti orangtua saya menjelaskan bahwa usaha ini bisa lebih baik, lebih banyak waktu yang luang untuk beliau dan insyaallah halal haramnya bisa dipantau dan dikendalikan. Misal barang ini halal, yang ini haram, kalau haram nggak usah dipakai.. itu bisa kita pantau terus. Pro kontra ini berlangsung sampai lulus kuliah. Setelah lulus kuliah saya mencoba untuk membuat proposal bisnis ke orang tua lagi untuk mencairkan dana.
- Peneliti :Modal mas ya..
- Narasumber :Ya istilahnya modal, Tapi susah sekali waktu itu. Akhirnya kembali lagi ke awal, ke clothing lagi yang sempat berhenti saat semester 4. Jualan salad, setelah lulus rumah salad tutup terus pindah ke clothing lagi, dengan dana yang cair. Alhamdulillah, sampai sekarang Alhamdulillah masih berjalan.
- Peneliti :Terus mas masih ingat *nggak*, kira-kira dulu berapa modal yang dikeluarkan untuk membangun usaha ini ?
- Narasumber :Kalau usaha ...yang ini, *cloting*?
- Peneliti :Ya *clothing*..., semua.
- Narasumber :Kalau nominalnya lumayan banyak, ya sekitar ratusan juta. Saya masih punya toko, waktu itu masih tergesa-gesa, nyewa langsung 2 toko sekaligus masa sewa 5 tahun langsung, itu nominalnya hampir sekitar ratusan itu. Setelah kita jalankan ternyata tidak sesuai harapan. Otomatis tokonya harus dioper kontrak. Setelah dioper kontrak, ternyata mencari orang yang mau ngontrak 5 tahun itu susah, akhirnya dikontrakkan 1 tahun dulu..2 tahun dulu.. Akhirnya uangnya lama, ngendap ditoko itu yang akhirnya membuat tanggungan. Yang modal ini yang harus dikembalikan tapi tertahan ditoko itu. Nah itu yang membuat permodalan itu penting ketika kita masih muda dan ingin berwira usaha, jadi jangan tergesa gesa.
- Peneliti :Pendapatan mas saat ini berapa ?
- Narasumber :Kalau lihat nominal sih masih sedikit ya.
- Peneliti :Sedikitnya mas kan banyak..
- Narasumber :Cukup lah. Artinya masih dikepala 1 atau 2
- Peneliti :Maksudnya kepala 1 , 2 itu berapa?
- Narasumber :Kepala 1 itu berapa?
- Peneliti :100..
- Narasumber :Itu kepala 10..
- Peneliti :Kalau kotor kira-kira berapa mas?

- Narasumber :Kalau omsetnya ya sekitar 50 sebulan.
- Peneliti :Apa sih yang menarik buat mas sampai sekarang menjadi usaha muda? Kenapa *nggak* misal kan ada kayak ayah mas yang bekerja dulu jadi PNS, setelah *pension* baru usaha. Kenapa dari sekarang?
- Narasumber :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.
- Peneliti :Itu yang membuat mas tertarik menjadi usaha muda ya.. walaupun jatuhnya banyak?
- Narasumber :Ya.. Jadi setinggi-tingginya pangkatmu kamu tetaplah karyawan tapi sekecil-kecil apapun usahamu kamu adalah bosnya, nah itu yang saya, wah bener juga ya.. sekecil kecilnya usaha kita, kitalah bosnya, presidennya, direktornya.. Jadi ada kepercayaan diri sendiri.
- Peneliti :terus untuk kedepannya mas, yang ingin dicapai sebagai pengusaha muda seperti sekarang itu apa?
- Narasumber :Yang pertama sih *nggak* muluk-muluk penghasilan harus berapa-berapa, kalau untuk sekarang pencapaiannya, yang penting tanggungan sudah *nggak* ada, maksudnya hutang dan sebagainya itu, yang ada ketika kesalahan kita yang dulu. Misal dari bisnis yang bangkrut tadi..yang ratusan juta kita ketahan disana itu sudah selesai.. harapan pertama semua hutang itu lunas. Yang kedua insyaallah akan Ibadah umroh.
- Peneliti :Umroh atau haji?
- Narasumber :Umroh.. kalau hajinya lama..yang penting daftar dulu. Dikasih umur atau *nggak* yang penting daftar dulu.
- Peneliti :Berarti yang terdekat umroh?
- Narasumber : Yang terdekat umroh..insyaallah.. Kalau tempat ini laku insyaallah akan kita rencanakan.
- Peneliti : Sekeluarga mas?
- Narasumber : Ya *wong loro thok*..
- Peneliti : Mas menjadi usaha ini karena diri sendiri atau karena dorongan orang lain?
- Narasumber : jelas diri sendiri dan dorongan orang lain. Awalnya diri sendiri. Ketika diri sendiri jatuh, didorong sama orang lain, dari teman teman. Dah, kamu mantep aja. Jatuh lagi, bangun lagi. makanya kalau ingin berwira usaha, berkumpullah

dengan orang-orang yang wirausaha juga. Itu akan membangkitkan semangat ketika kamu jatuh ketika kamu istilahnya dibawah..nanti akan ada dorongan untuk bangkit kembali.

Peneliti : sedangkan keluarga gimana?

Narasumber : Kalau orang tua jelas..

Peneliti : Maksudnya sebelum mas seperti sekarang, pas awal-awalnya?

Narasumber : Keluarga jelas inginnya necis pakai dasi, dikantor. Yang dikedepankan adalah gengsi. Kalau ditanya anakmu kerja dimana? Oh, kerja di bank, diperusahaan a b c atau polisi. Itu yang membuat orangtua merasa bangga dihadapan teman-temannya atau orang lain. Tapi akan membuat *nggak pede* ketika dijawab anaknya kerja jualan es krim di pinggir jalan. Itu sangat bertolak belakang. Yang jelas pertama orang tua kurang setuju, karena..mungkin main *setting* orang jaman dulu, kerja nyaman dan sejahtera itu kerja di tempat orang lain, misal dibank, atau PNS yang semuanya dicover perusahaan, misal sakit, itu dicover perusahaan..dapat tunjangan-tunjangan. 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. Pasti orangtua ada kontranya walaupun pelan-pelan kita jelaskan dan kita buktikan, ini lho mah pah aku bisa. tanpa bekerja aku bisa mencukupi semuanya. Berarti ketika itu udah terbukti orang tua, ya udah mantepilah hidupmu kita udah *nggak* punya kedaulatan untuk ngatur, *gitu..*

Peneliti : Menurut mas, apa yang membuat usaha mas bisa bertahan sampai sekarang?

Narasumber : yang pertama itu modal, jelas.. modal itu bagaikan darah kalau dalam tubuh. Ketika kita kehabisan darah kita tidak bisa bertahan. Mati kita. Ketika bangkrut sekalipun, ketika masih ada modal kita masih bisa bertahan, setidaknya masih bisa memperlama hidup kita atau membuka usaha baru. Jadi ketika ada indikasi bahwa usaha ini tidak akan maju atau mati, kita jangan terfokus pada 1 pintu. Masih banyak pintu-pintu usaha atau bisnis lain yang terbuka lebar. Yang itu tinggal menunggu kesuksesan dihadapan kita. Ketika pintu itu tertutup kita cari pintu lainnya. Dan untuk mencari pintu yang lain itu, pasti kita butuh modal entah itu kecil atau besar. Modal bukan cuma berarti uang. Modal bisa berupa pikiran, kreatifitas, dan finansial. Ide cemerlang juga bisa jadi modal yang membuat investor menjadi tertarik untuk menanam modal kepada kita.

Peneliti : Kalau yang lain?

Narasumber : Yang lain nanti mengikuti, menyesuaikan ya seperti karyawan atau sistem itu nanti bisa sambil jalan.

Peneliti : Mas kan punya ayam geprek misalnya, pasti punya saingan kan. Tentunya mas pengen lah diantara saingan-saingan mas misal A,B,C,D mas di A, mestinya kan pengen berjuan ini lho aku yang paling banyak di daerah sini. Nah mas sampai *nggak* kesitu?pengen memimpin pasar *nggak*? Rivalitas itu penting ngga buat mas?

- Narasumber : Rivalitas itu penting, untuk membuat kita terpacu, berkreasi, berinovasi, supaya kita tidak terbelakang atau tertinggal dari yang lain. Ketika ada pesaing yang buka didepan kita, justru itu membuat kita jadi bekerja keras, semakin giat semakin rajin dan tekun untuk memajukan usaha kita. Wah yang itu bisa A, aku harus bisa B. nanti kita akan kreasi gimana caranya produk kita menjadi menarik tanpa menjatuhkan. Kita bersaing secara sehat, secara fair, tanpa ada yang terugikan biar pasar yang memilih. Siapa yang produknya paling bagus, yang paling menarik, untuk konsumen, itu yang menguntungkan.
- Peneliti : Misal mas punya usaha 3, rival usaha juga punya 3, dan berkembang, apakah mas mengikuti juga?
- Narasumber : Iya, jelas. Karena ketika rivalitas itu ada, mau *nggak* mau kita harus terus terpacu untuk bagaimana caranya supaya bisa maju. Tanpa ada rivalitas kita mungkin, ah *nggak* ada saingan, santai santai aja, mungkin akan stuck disitu aja tanpa ada kenaikan.
- Peneliti : Misal seperti Pertamina ya kayak gitu aja
- Narasumber : Ya udah gitu-gitu aja kan, terserah dia yang ngatur pasar.
- Peneliti : Berarti semakin banyak persaingan mas makin senang ya?
- Narasumber : Semakin senang sebenarnya.
- Peneliti : Soalnya bisa membuat maju perusahaan, kalau *nggak* ada kemajuan dikatakan bangkrut ya
- Narasumber : Jadi akan stuck disitu aja. Nanti orang bosan lama-lama, jenuh tanpa inovasi. Kalau *ngga* ada inovasi ya.. ini apa..kayak gini lagi. kemarin kayak gini, sekarang kayak gini lagi. Kan bosan.
- Peneliti : kan mas punya ayam geprek, es krim, *cloting*.. nah otomatis kan ada pemimpin kan, kenapa mas memimpin segitu banyaknya? Apa mas ingin menjadikan 1 grup?
- Narasumber : Cita-cita pasti ada, suatu saat bisnis saya ingin dijadikan 1 manajemen, 1 kepemimpinan, itu semua butuh proses. Karena skala UKM memang butuh manajerial yang bagus, tempat yang nyaman, butuh banyak modal. Sedangkan kalau untuk skala UKM seperti saya masih belum mampu. Mungkin next..
- Peneliti : Tapi sekarang ini mas masih memimpin semua kan?
- Narasumber : Iya. Masih memimpin semua.. next pasti ada istilahnya kalau dalam perusahaan ada organisasinya, mulai dari manager, dibawah lagi ada produksi, marketing, dibawah lagi ada karyawan dsb. Insyaallah secepatnya.
- Peneliti : Sekarang mas masih senang *nggak* sih memimpin perusahaan?
- Narasumber : Masih senang.. langsung. jadi kita lebih tau teknis bisnis dari hulu sampai hilir. Jadi misal terjadi kesalahan dibagian masak pun misal ayam goreng masaknya *nggak* bener itu kita tahu. Tepung ini kurang asin itu kita tahu. Jadi kalau dari hulu kita memimpin itu kita tahu. Itu pengalaman yang berharga

menurut saya dan saya masih enjoy. Dan itu memang *passion sih*, nanti *next* kalau udah *agak* tua, ya udah kamu aja yang ngurusin,, gitu.

Peneliti : Penting *nggak* menurut mas hubungan atau relasi dengan banyak orang?

Narasumber : *Network* itu salah satu modal untuk hidup. Pertama adalah skill, kedua dedikasi atau integrasi atau kepercayaan atau reputasi. Jadi kita dipercaya, *nggak* bohong.. Yang ke3 adalah *network* atau kenalan. *network* itu jadi bagaimana kita mengelola supaya baik dari teman bisnis, pelanggan, sama mungkin keluarga. Nah itu arus dikelola dengan baik supaya tidak ada bentrok.

Peneliti : Walaupun itu bukan pelanggan tetap mas?

Narasumber : Ya, semua. Kita harus berbuat baik karena agama kita mengajarkan berbuat baik pada siapapun. Bahkan kepada non islam kita juga harus berbuat baik, apalagi pelanggan kita yang merupakan potensi keuntungan kita disitu. Selain itu harus baik sama siapapun yang nantinya akan memberikan keuntungan tersendiri bagi kita, misal jadi dia akan sering mampir, membeli, silaturahmi atau yang lain. Ya nanti baliknya keuntungan ke kita sendiri.

Peneliti : Menurut mas, keinginan menggunakan kemampuan diri semaksimal mungkin itu bagaimana?

Narasumber : Keinginan?

Peneliti : Hasrat untuk perkembangan intrinsic pribadi.. kayak misal dikeluarin semua kemampuan mas gitu lho, apa yang mas bisa dituangkan..

Narasumber : Yang jelas yang saya bisa itu yang sesuai dengan bidang saya, misalnya saya bisa desain karena jurusan saya desain. Bagaimana menuangkan skill saya pada bisnis saya. Misalnya skill saya bisa dibisniskan lewat *clothing*, saya bikin desainnya atau gambarnya, dibaju nanti, kita jual. atau mendesain soal promotingsnya. Jadi di desain ada namanya DKV Desain Komunikasi Visual, bagaimana menjual brand kita, barang kita itu dengan desain yang semenarik mungkin. Nah saya mencoba misal kita belum ada desainer kenapa *nggak* saya sendiri yang desain.. gitu. Daripada orang lain.. Itu salah satu cara memaksimalkan potensi pada diri kita untuk bisnis. Sama desain2 produk juga. Kalau bisa desain sendiri kenapa harus orang lain.

Peneliti : Bisnis ini untuk kelangsungan hidup mas sendiri atau bagaimana?

Narasumber : Yang pertama memang buat kebutuhan, apalagi sudah berkeluarga. Yang jelas tanggung jawab. Kalau kebutuhan sudah terpenuhi, yang lain untuk *fi sabilillah*, berjuang di jalan Allah untuk menginfakkan harta, untuk berzakat sebesar-besarnya yang bermanfaat bagi ummat.

Peneliti : terus menurut mas, laba itu penting *nggak* buat mas?

Narasumber : Laba itu jelas penting. Dimana mana orang bisnis itu harus untung, meskipun sedikit tetap harus untung. Karena laba itu merupakan faktor bisnis kita itu bisa bertahan atau tidak, atau maju atau tidak. Kecuali misal awalnya kita promo tanpa mengambil untung sedikitpun atau bahkan minus, bisa jadi.. tapi

kedepannya promo itu kan hanya sebentar. kita tetap harus untung. Karena biaya operasional, gaji karyawan dan bahan baku itu semua harus ketutup. Tanpa ada laba kita nggak bisa menutup semua itu.

Peneliti : Kebebasan berkarir itu penting nggak mas?

Narasumber :Kebebasan dalam?

Peneliti :Berkarir. Jadi kayak, *ah* kalau karyawan kan ada jamnya nih. Kalau mas kan pengusaha.. otomatis misal jam 11 mau pergi ya *nggak* apa2.. nggak ada yang marain.. nah menurut mas penting *nggak* itu?

Narasumber :Kalau kebebasan dalam berkarir menurut saya itu *kembali* individu masing masing. Ketika teman2 saya lulus mereka mau berkarir di bidang apa, wirausaha atau pegawai.. karyawan.. dan selanjutnya mungkin dari karyawan itu akan buka usaha.. itu bebas, terserah.. asalkan yang penting halal.. berkah.. tidak ada unsur dosanya, disitu. Misal kita ok lah kerja tapi kerjanya di diskotik jadi support IT-nya.. jadi desain grafisnya.. tapi kerjanya di diskotik. Jadi ada unsur maksiatnya.. jangan yang seperti itu, kalau bisa mau karyawan ya karyawan yang baik lah, banyak yang halal.. bebas, mau jadi wirausaha juga boleh, yang penting usahanya yang halal.. nggak tipu2, yang jujur..

Peneliti :Jadi wirausaha itu berarti bebas mau ngapain aja ya?

Narasumber :Untuk wirausaha jelas bebas, punya waktu. Kalau menurut cerita itu, orang itu ada 3 golongan, yang pertama dia punya waktu tapi tidak punya uang. Itu adalah pengangguran. Itu dia punya waktu tapi tidak punya uang, itu tipe pertama. Tipe kedua dia punya uang tapi tidak punya waktu. Itu karyawan-karyawan perusahaan. Perusahaan besar. Dia berangkat pagi, pulang malam. Besok berangkat gelap pulanginya gelap lagi. Kalau di Jakarta kan seperti itu. Tap dia punya uang, digaji besar gitu tapi dia *nggak* punya waktu. Yang ketiga dia punya waktu dan punya uang. Itulah pengusaha. Dia punya waktu nih, aku bebas mau ngapain aja, punya uang. Yang kerja karyawan. Misalnya nih karyawan lagi jualan, saya punya waktu kapan aja. Jadi setelah jualan karyawan setor ke saya. Jadi kenapa saya pilih jadi wirausaha karena saya punya waktu dan punya uang.

Peneliti :Apakah usaha ini impian pribadi atau yang dicita-citakan oleh mas?

Narasumber :iya. Saya bilang sejujurnya.

Peneliti :Yang mas cita-citakan?

Narasumber :Iya. Impian.

Peneliti :Kenapa kayak gitu? Apa sih gambaran mas yang kebayang kok bisa jadi pengusaha?

Narasumber :Kalau bayangan sih *nggak* ada.

Peneliti :Biasanya polisi, misal ditanya kamu jadi polisi apa dulu cita-cita kamu jadi polisi apa? Kan ada yang bilang iya, ada apa.. gitu. Nah mas, dulu tuh pas kecil kepikiran sampai sejauh ini *nggak* jadi pengusaha?

- Narasumber :*Nggak* ada, cuma pas kuliah, waktu itu pernah mikir mau jadi karyawan bank, pakaian necis, pakai dasi, rambut klimis.. kerja di AC, enak, gaji juga ada, tiap akhir minggu liburan. Enak banget ya. Terus kalau kita tanya ya selama 6 hari *nggak* punya waktu untuk keluarga untuk ngapa-ngapain dia *nggak* punya waktu.
- Peneliti :Apa dengan punya usaha segini banyaknya bisa dikatakan mandiri?
- Narasumber :Bisa dikatakan mandiri, iya. Karena menguntungkan. Ketika untuk kita bisa mencukupi kebutuhan kita, itu mandiri. tapi kalau dari segi finansial masih belum, maksudnya bebas finansial kita masih belum. karena kita masih terjun langsung disitu, masih butuh perbaikan sistem, macam2 usaha kita yang harus diperbaiki mulai dari pengolahan bahan baku, sampai pengelolaan karyawan itu belum maksimal..itu harus dimanage dan masih butuh proses yang lama. Belum mandiri kalau dari segi perusahaannya, tapi kalau segi finansial insyaallah buat saya sudah cukup.
- Peneliti :Berarti Kalau buat saya sudah dikatakan mandiri tapi buat perusahaan masih belum ya?
- Narasumber :Kalau perusahaan masih jauh belum bisa dikatakan sebagai perusahaan yang mandiri.
- Peneliti :Berapa lama mas menekuni usaha ini ?
- Narasumber :Dari 2007 ya, jadi sudah 9 tahun.
- Peneliti :Lama mas ya.. ? Terus bagaimana proses mengembangkan usaha sampai sebanyak ini?
- Narasumber :Prosesnya panjang, dari pertama jatuh bangun, bangkrut, tutup, cari usaha lain. Prosesnya panjang, dan ditengah proses banyak pengalaman yang harus kita gali lagi, banyak belajar sama orang lain bertanya, dan berusaha tidak mengulangi kesalahan dan memperbaiki kesalahan yang lalu. Itu proses membuat orang semain dewasa dalam menentukan sesuatu, dewasa dalam menghadapi masalah, dewasa dalam menyelesaikan konflik. Jadi wirausaha itu dengan sendirinya akan terlatih. Gitu..
- Peneliti :Apa sih yang menarik dalam proses pengembangan ini?
- Narasumber :Yang menarik itu pengalaman jatuh bangunnya. Ketika wiraswasta dengan satu bisnis kita bangkrut, bisnis lagi, bangkrut lagi, itu merupakan pengalaman yang menurut saya berharganya disitu.
- Peneliti :Dari bisnis mas yang sebanyak ini, apa sudah membuat barang atau produk sendiri atau gimana?
- Narasumber :Sekarang sudah membuat barang sendiri, artinya punya produk sendiri yang dijual selain dulu masih produk orang lain yang kita jual, sekarang sudah produksi sendiri.
- Peneliti :Itu produksinya dalam arti barang yang belum pernah diciptakan orang atau gimana?

- Narasumber :Oh, kalau itu belum. Kita masih ATM, Amati, Tiru Modifikasi.. itu pola bisnis yang paling mudah yang bisa kita jalankan tanpa kita *berfikir* keras, berinovasi berkreatifitas yang tinggi, cukup tiru usaha orang yang sukses yang laris, kita tiru, kita modifikasi sedikit terus kita jual. Itu yang saat ini menurut saya adalah pola bisnis yang mudah dan efektif untuk sekarang karena tidak butuh ide yang cukup lama atau trial error atau coba-coba. Kita cukup tiru aja yang udah terbukti laris, kita modifikasi sedikit terus kita jual. Misal ayam geprek, kan udah banyak dipinggir jalan. Kita tiru ayam geprek laris, ayam geprek kalau pakai sambel thok itu biasa. Coba kita kasih keju, atau apa orang sukanya apa.. modifikasinya seperti itu.
- Peneliti :Masalah yang sering dihadapi dalam usaha ini apa?
- Narasumber :Masalah pertama adalah.. untuk sekarang ini, karyawan.
- Peneliti :Apa itu dalam tingkat SDM atau apa?
- Narasumber :SDM ya. Mungkin dari perekrutannya yang kurang bagus, mungkin perekrutannya masih sembarangan, tanpa melihat siapa dia sebenarnya, memang susah kalau kita belum kenal langsung, kerja, jadi masih belum bisa menilai. Terkendalanya masih di karyawan.
- Peneliti :Cara mengatasinya bagaimana?
- Narasumber :terus belajar. kalau mengatasinya sih dalam skala perusahaan kita belum bisa, misal tes psikologi.. Sampai saat ini cuma bisa membimbing, misal untuk perekrutan karyawan kita punya kriteria tertentu, misalnya harus muslim, harus shalat. Kalau muslim, shalat hatinya akan tergerak untuk tidak melakukan hal-hal yang dilarang misalnya mencuri, berbohong atau korupsi. Jadi kita meminimalisir kerugian misal dia mau nyolong atau korupsi gitu dia sadar gitu..setidaknya kita meminimalisir dengan memberi syarat harus muslim. Gitu.
- Peneliti :Berarti mas ini membawa *religijs* agama?
- Narasumber :Ya, dimana mana kita harus berdakwah. Artinya berdakwa itu bukan tugas kyai atau ustadz tapi tugas kita semua. Ketika saudara kita atau teman kita melakukan maksiat atau kemungkaran sebisa mungkin kita mencegah, kamu jangan gini ya.. kalau gitu salah jalan yang benar ini.. sehingga kita ada nasehat. Kalau sudah tidak bisa yang dengan hati kita, kalau hati kita tidak bisa ya sudah tidak usah berteman lagi dengan orang itu..
- Peneliti :Kenapa mas memasukkan agama dalam usaha mas?
- Narasumber :Karena agama mengatur semua aspek kehidupan. Mulai dari bangun tidur sampai tidur lagi itu sudah ada aturannya. Kita sebagai umat muslim yang mengaku beragama islam kita sudah seharusnya mengikuti aturan didalamnya. Misal shalat, *shahadat*, puasa, haji itu semua harus dilakukan. Misal dalam hal lain, tidurpun harus berdoa, makan harus berdoa, sebagai muslim kita harus ikuti. Yang ini nggak boleh, itu syirik, tahayul, kurofat, ya itu kita harus singkirin, nggak boleh ikutin yang seperti itu.
- Peneliti :Dalam usaha mas ini apa yang diterapkan?

Narasumber : yang diterapkan jelas, selain menerapkan memperbaiki akhlak saudara2 kita, misalnya ada yang suka marah, kita kasih tahu bahwa marah itu *nggak* boleh, dilarang dalam islam, itu bukan sifat Rasulullah, temannya setan misalnya, bisa menghitamkan hati.. dengan menyampaikan itu kita berharap dia bisa menjadi penyabar. Sedangkan sabar itu bagian dari islam, Jadi ketika agama itu disampaikan akan tercipta hidup yang damai. Orang *nggak* suka marah, sabar, jujur semua.. jadi hidup ini damai gitu.

Peneliti : Kalau unsur laba rugi sendiri diterapkan *nggak*?

Narasumber : Laba rugi maksudnya?

Peneliti : Kayak jangan ambil untung kebanyakan lah..

Narasumber : Kalau soal usaha dalam agama ada aturan sendiri soal muamalah, misal tidak boleh merugikan orang lain dengan riba. Misal *njenengan utang* saya, terus dalam jatuh tempo 1 bulan harus setor 3 juta, kalau telat setor jadi 3,3 juta misalnya, itu *ngga* boleh. Atau tidak boleh ada 2 harga dalam 1 transaksi. Atau kita *kulakan* buah atau tanaman yang masih hijau. Misal kita beli mangga 1 pohon padahal mangganya masih kecil.. kita mau beli mangga semua itu *nggak* boleh.. itu aturan. Jadi ketika kita berbisnis kita harus mengikuti aturan agama. Karena asasi kita hidup ini harus mengikuti agama islam, yang kita yakini akan membuat kita ke *surge* nanti. Misal kita bisnis tidak boleh tipu2, tidak boleh menyuap. Padahal itu dalam agama *nggak* boleh.. gitu. Kalau ada suatu dalam bisnis yang berbenturan dengan agama maka bisnis kita yang harus kita benarkan, bukan agama kita yang diutak atik. Artinya agama harus masuk kedalam semua lingkup kehidupan.

Peneliti : Berarti dalam usaha diterapin ya?

Narasumber : Iya

Peneliti : Apakah mutu jelek itu penting *nggak* sih?

Narasumber : Iya, jelas.

Peneliti : Misal, kayak biasanya sekarang kan *ah* yang penting jual aja. Nah itu buat mas gimana dalam usaha ini?

Narasumber : Minum dulu...

Peneliti : O ya silahkan mas..

Narasumber : Berbicara soal mutu produk, justru itu yang diajarkan Rasulullah. Rasulullah SAW tidak pernah menjual barang dengan mutu jelek atau rendah dan dijual murah. Misal barang cacat dijual murah, tapi orang tau barangnya cacat. Rasulullah menjual dengan mutu terbaik. Kalau mutu kita jelek dan kita mencoba menutupinya, dan konsumen tahu, itu malah akan jadi bumerang untuk kita sendiri ketika si konsumen tau lalu menceritakan kepada orang lain, ruginya malah di kita sendiri. Nah, itu salah satu quality kontrolnya untuk menjaga mutu memang harus ditekankan. Kalau kita perlu, kita hanya menjual barang yang bagus, yang jelek kita singkirkan. Itu resiko.

- Peneliti :Apakah mas suka memudahkan dalam berusaha? Misal menyikat untung besar besaran mumpung masih ada kesempatan? Misal mumpung rame nih, harganya ditinggikan aja. Nah itu gimana?
- Narasumber :Dalam islam sudah diatur juga, tdak ada batasan dalam mengambil keuntungan. Berapapun itu terserah, monggo. asalkan tidak ada unsur tipu-tipunya. Misal, kalau dalam ilmu ekonomi itu demand and supply, ketika demand atau permintaan tinggi dan supply rendah otomatis harga tinggi karena permintaan banyak sementara barangnya *nggak* ada. *Nggak* msalah kita menaikkan harga. Asalkan akadnya sah gitu. Misal cabai aku ngambil dari petani 10.000. ketika di pasar *nggak* ada, permintaan banyak, kita kasih harga dari 10.000 ke 15.000 atau 50.000 pun asal akadnya sah ya gak apa-apa. Kecuali menimbun, itu dilarang, artinya kita tau barang ini *nggak* ada, tapi kita timbun sampai barang itu dicari banyak orang. Ketika kita punya banyak stock kita akan menguasai pasar. Kita ngambil harga 10.000 lalu kita timbun dan diharap harganya naik dan baru kita jual ke orang lain, nah itu yang *nggak* boleh. Tapi kalau kita *nggak* tau atau *nggak* sengaja, istilahnya aji *mumpung* ya itu *nggak* apa-apa. Tapi kalau udah ada unsur sengaja, nah itu *nggak* boleh.
- Peneliti : Kalau usaha mas gimana?
- Narasumber : Kalau usaha saya kan menjual produk ya bukan menjual bahan baku. Kalau menjual produk ya apapun produk saya berapapun harganya ya terserah saya, sah2 aja. Ketika orang itu mau membeli dengan harga mahal ya silahkan itu sah2 saja.
- Peneliti :Apakah mas percaya diri dalam usaha ini?
- Narasumber : Jelas, saya sangat percaya diri. Apapun itu kita harus percaya diri sama bisnis kita. Kalau bukan kita yang percaya siapa lagi..
- Peneliti : Walaupun ada pesaing di samping toko mas?
- Narasumber : Kalaupun pesaing kita lebih enak, bagaimana caranya produk kita harus lebih enak lagi. Jadi harus optimis terus. Itu salah satu kunci supaya kita bisa bertahan ketika kita berwirausaha. Bukan malah mengeluh, atau malas. Buktikan ke konsumen kalau produk kita yang terbaik, biar konsumen yang memilih. Jadikan rival itu sebagai partner, bukan musuh. Bagaimana kita menjalin hubungan dengan baik dengan siapapun, termasuk rival kita, pesaing bisnis kita, kita harus baik.
- Peneliti : Untuk masalah pajak, masih disiplin murni atau bagaimana?
- Narasumber : Sebenarnya masalah pajak itu masih dilema ya. Ketika bisnis kita sudah mulai naik, dan orang pajak sudah melihat, wah bakal sukses ini.. nah orang pajak udah nglirik2, kita ditembak dengan pajak yang besar. Otomatis kita kelimpungan untuk membayar pajaknya yang mahal. Padahal kalau mahal akan berpengaruh sama bisnis kita. Sementara kalau *nggak* bayar, kita akan kena pidana. Nah ini menjadi dilemma. Sebisa mungkin kita jelaskan, apapun kita harus jujur. Pak hasil saya segini, *asset* saya segini. Kalau *njenengan* ambil pajaknya segini, *asset* saya berkurang, bisnis saya menurun. Kalau bisnis saya menurun nanti akan berpengaruh sama ini.. biasanya orang pajak *oya* mas saya turunkan.. pajaknya mungkin segini.. segini.. Yang penting ada

negosiasi nantinya. Bagaimana caranya orang pajak nggak melihat, tapi kita juga nggak bohong, begitu.. kita ngomong apa adanya.

Peneliti : Mas suka mengabaikan tanggung jawab *nggak*?

Narasumber : Terkadang. Karena saking banyaknya tanggung jawab yang harus kita kerjakan, terkadang tanggung jawab lain justru terabaikan. Yang ringan2 ya. Misalnya kita punya karyawan banyak. Karyawan yang dekat dengan kita, ditunda pembayaran gajinya. Yang baru kita bayar dulu. Itu salah satu mengabaikan tanggung jawab, terkadang seperti itu. Alah, ini udah dekat, kamu mbayarnya sek ya, sek anyar sek wae.. Ya, itu masih menjadi kelemahan sebenarnya, karena keterbatasan diri mengatur atau memegang tanggung jawab itu sendiri.

Peneliti : Cara mengatasinya bagaimana?

Narasumber : caranya ya berusaha semaksimal mungkin untuk menyamaratakan tanggung jawab itu walaupun terkadang masih saja ada yang nyelip. Wah iki lali.. ya wallahuallah. Tapi *next*, cita-cita pasti, kita harus tersistem, harus mandiri sebagai perusahaan.

Peneliti : Cara menghadapi tantangan berwirausaha yang ketat selama ini bagaimana?

Narasumber : Tetap optimis, percaya diri yang pertama. selalu kreatif, berinovasi dan harus berani mengambil resiko dan pantang menyerah. Untuk menghadapi tantangan ya kita harus senantiasa berkreasi berinovasi dalam produk kita supaya kita tidak ketinggalan. Kita bikin baju yang modelnya gitu2.. padahal model kita, fashion kita udah turun.. sementara pesaing kita mengeluarkan produk baru yang lebih menarik, otomatis kita juga *nggak* bisa stuck di situ. Bagaimana caranya harus menghadapi tantangan itu, kita harus berkreasi lagi supaya produk kita yang laris. Salah satunya berkreasi itu.

Narasumber : *Uwis*?

Peneliti : Udah mas, makasih ya mas atas narasumber dari mas Tito. Semoga makin sukses..

Narasumber : Aamiin..

Narasumber Narasumber 1 : Tito Betana

Wawancara dilakukan pada hari Selasa, 10 Agustus 2016 jam 19.30

Wawancara di rumah narasumber, Condong Catur, Depok, Sleman

Peneliti : Mas, mas Tito minta tambahan wawancaranya soalnya data yang saya ambil kemarin masih ada yang kurang. *Ee* Ini kan mas dalam mas usaha ayam geprek *ee* ini pengembangan mas Tito tu gimana cara ngembangin usahanya mas Tito?

Narasumber : ya yang pertama memang dalam hal outlet, dalam hal outlet itu kita punya 2 segmen pasar yaitu yang pertama menengah kebawah sama menengah keatas. Yang menengah kebawah untuk sementara memang kita batasin untuk cabang-cabangnya untuk yang paling baru memang kita menasar ke

pengembangan menengah keatas itu kita buka di mall-mall insyaAllah kita akan buka di JCM bulan depan setelah itu kita akan buka lagi mungkin ya ini perkiraan ada di Hartono mall sama di Galeria nanti kita coba akan negosiasi soal tempat lagi dan memang pengembangan ini kenapa 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 *kehigienisan* 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.

- Peneliti : efektif gak mas dibanding mas buka apa namanya buka toko *gitu loh*
- Narasumber : ya efektifnya itu dari segi finansial sebenarnya, karena kita mengeluarkan mengeluarkan biaya tidak terlalu besar di awal karena kalau kita bisnis di *ee* yang warung outlet di di luar di luar mall itu kita sewa itu langsung pertahun bahkan harus dua tahun atau tiga tahun dan sekarang pun di Jogja harga sewa sangat tinggi sehingga dari awal kita harus menyediakan biaya yang besar itu tidak kurang dari 100 juta itu pasti kalau kita buka sebuah warung yang itu *nggak* kecil yang itu yang harus memerlukan luas dan parkir dan lain sebagainya itu harus memerlukan biaya besar. Kalau di mall itu relative besar tapi *secara secara* keseluruhan tapi kalau secara kita buka pertama itu memerlukan biaya yang kecil karena kita pertama bayarnya perbulan kita sudah tidak repot lagi mengurus parkir, mengurus luas usaha karena disana sudah disediakan toilet bersih super bersih ya kalo di mall ya *nggak* boleh yang ini, terus parkir juga tertata rapi tempat duduk meja dan udah dibersihkan setiap saat ada yang bersihin sendiri cleaning service jadi kita tidak perlu repot-repot mengurus seperti itu ada resapan air yang yang menjadi kendala kita kalau di warung kalau di mall kita semua sudah tertata rapi sehingga kita pertama dari segi financial kita bayarnya perbulan artinya bisa dicicil dan selanjutnya untuk *meintenance* atau *ee* pemeliharaannya tidak terlalu repot karena semuanya sudah di *serba serba* dilayani sama cleaning *service* nya mereka serba disediakan fasilitas sama mereka jadi *ee* sangat- sangat efektif menurut saya.
- Peneliti : *eee* terus kalau hambatan eksternalnya diluar dari apa manajemennya mas Tito apa?
- Narasumber : hambatan eksternal secara keseluruhan atau cuma di mall atau dimana
- Peneliti : ya maksudnya *he'eh* ya secara keseluruhan sama di mall
- Narasumber : secara keseluruhan kalau hambatan eksternal kita ada di produksi sebenarnya eh maaf itu internal ya

Peneliti : *he'eh*

Narasumber : kalau internal itu jelas dari segi ini dari segi apa persaingan kalo eksternal . eksternal itu persaingan kita memang *ee* bahkan temen-temen kita sendiri banyak ayam geprek gitu dan itu menjadi hambatan juga gitu. Ketika pelayanan kita buruk terus konsumen tau atau konsumen merasakan akhirnya konsumen kecewa konsumen kecewa nanti akan menyebar ke mulut ke mulut nah itu menjadi hambatan kita juga karena persaingan terlalu ketat jadi ketika kita mendapat sebuah apa namanya ya kaya celah atau keburukan dalam warung kita itu seketika itu juga konsumen langsung pindah ke sebelahnya sebelahnya nanti karena banyak pilihan jadi konsumen memilihnya akan lebih apa ya istilahnya lebih gampang pindah ke lain hati daripada *ee* ini kalo kita buka di mall mungkin pindah ke lain hatinya dengan harga dua kali lipat *hehe* cuman kalau untuk hambatan eksternalnya memang dari segi konsumen juga hambatan eksternal juga bisa.

Peneliti : kalau yang di mall itu hambatannya apa mas?

Narasumber : kalau yang di mall hambatan eksternalnya ada di manajemen, manajemen mall itu sangat-sangat *perfectsionis* sangat harus sesuai standart mall mulai dari kebersihan, layanan, tampilan ya dan lain sebagainya itu harus standart. Kalau kita pake *standart* warung langsung kena teguran pertama, kalo kita kurang bersih, pelayanannya kurang bagus atau *ee* apa namanya tampilannya itu tidak menarik tidak *standart* mall yang manajemen inginkan kita akan ditegur . Tegur satu okelah, tegur dua okelah tapi tegur tiga kita nanti bisa di out dari mall *nggak* boleh jualan lagi nah itu kendala eksternalnya memang ada di manajemen tapi kita sebagai ini juga harus sadar bahwa mall itu memang pasar menengah keatas dan punya standar sendiri *nggak* boleh sembarangan makanya kita juga belajar buka di mall itu menyesuaikan dari segi kebersihan, pelayanan, tampilan dan higienis itu harus kita perhatikan nah itu menjadi menjadi pengembangan kita aslinya dari segi internal dan eksternal itu kita belajar sedikit demi sedikit untuk berkembang menjadi lebih baik.

Peneliti : yaudah mas

Narasumber : *wes madang-madang*

Peneliti : oke makasih mas

Narasumber Pendukung 1 dari Narasumber 1 : Mulya Indri

Wawancara dilakukan pada hari Selasa, 16 February 2016 jam 21.30

Wawancara di rumah narasumber, Condong Catur, Depok, Sleman

Peneliti : Mbak Indri istri dari mas Tito ya.

Narasumber : Iya

Peneliti : Boleh memperkenalkan diri?

Narasumber : Nama saya Mul Indriani, panggilannya Indri, usia 26 tahun, pekerjaan ibu rumah tangga.

Peneliti : Bagian dari narasumber ya, istrinya mas Tito

Narasumber : Iya.. Istri dari mas Tito.

Peneliti : Bagaimana pendapat mbak tentang kewirausahaan?

Narasumber : Aku dulu *basicnya* kerja, kalau wirausaha itu salah satu sunnah Rasul ya mas... maksudnya 10 dari pintu rizki itu 9 nya itu dari wirausaha. Ayahku dulu wirausaha, sebenarnya lebih bagus wirausaha sih dibanding kerja karena udah pernah merasakan kerja dulu.

Peneliti : Terbatas waktu ya?

Narasumber : Iya.terbatas waktu. Penghasilan juga bisa lebih dari yang kerja, terus waktu kita ngatur sendiri.. jadi lebih banyak plus nya.

Peneliti : Pendapat mbak sebagai istri tentang suami yang berwirausaha bagaimana?

Narasumber : aku dari awal, kenal mas Tito aku *nggak* pernah tanya *sih*, kerjanya apa. *Nggak* nanya, kamu kerjanya apa. *Nggak..* Tapi tau wirausaha aku lebih senang karena ayahku wirausaha dan keluargaku kebanyakan wirausaha dibanding kerja kantor. Jadi pas ketemu mas Tito udah pas, gitu..

Peneliti : Jadi mbak mendukung banget ya.?

Narasumber : Iya, mendukung.., gitu.

Peneliti : Mbak punya peran *nggak* dalam usaha mas tito yang sekarang, seperti pengambilan keputusan atau lainnya?

Narasumber : Kalau keputusan-keputusan tetap di mas Tito, mungkin cuma saran-saran aja. Terus misal ada masalah atau apa kita ngobrol dulu, cari solusi. Cuman kalau pembukuan pegang sendiri *nggak* pakai karyawan, gitu.

Peneliti : Apa sebenarnya pekerjaan yang diinginkan oleh suami mbak sebenarnya?

Narasumber : yang aku tau dari dulu dari awal kenal memang maunya wirausaha

Peneliti : *Nggak* mau kerja kantor gitu?

Narasumber : *Nggak, nggak* akan pernah mau.

Peneliti : Dan misalkan ia mau mbak mendukung nggak?

Narasumber : Aku senengnya wirausaha.

Peneliti : Mengapa suami mbak terjun ke dunia wirausaha? Karena *factor* financial, atau cita-cita atau gimana?

Narasumber : Cita-cita kayaknya

Peneliti : Kok kayaknya? Kan mbak istrinya..?

Narasumber : cita-cita. Kalau dari ceritanya sih cita-cita. Dulu pas jaman kuliah mulai wirausaha tuh, pokoknya udah berapa kali coba-coba usaha, tapi motivasinya jelas karena cita-citanya ingin jadi wirausaha. Karena mas Tito melihat kayaknya kalau kerja kantoran itu kayanya lama..jadi kayanya lama.

Peneliti : Lama apanya mbak?

Narasumber : proses kayanya lama. Kalau wirausaha kan insyaallah cepat.. kalau kita ngikuti sunnah Rasul kan insyaallah Allah kasih berkah lebih banyak lewat situ..

Peneliti : *next* lah ya.. *sebenerna* gimana gambaran karakternya mas tito?

Narasumber : Mas tito walaupun belum pernah ngerasain kerja, tapi karakternya udah pemimpin banget sih, kalau dalam wirausaha ya. Kalau di kantoran, itu posisinya kayak apa ya? Maksudnya jiwanya udah layak jadi yang punya, misalnya ngambil keputusannya cepat, *nggak* harus lama2 mikir. Kalau aku masih agak *nggak* tegaan misal karyawan membuat masalah. Aku masih, jangan gitu kalau ngasih tau.. ya udah.. salah salah, benar benar gitu lho. Kalau salah ada *punishment*, tapi kalau benar ya ada *reward*, gitu.

Peneliti : Dia percaya diri nggak?

Narasumber : oh iya, sangat percaya diri.

Peneliti : Apa yang mbak tahu tentang itu?

Narasumber : Sangat percaya diri. Ya banyak... Misalnya contoh di wirausaha ya. Misal kita buka ayam geprek di mall. Harganya murah.. 13 ribu itu masuk ke kantong pegawai-pegawai. Mas Tito tu PD *nggak* malu nyebarin kupon, padahal kan bisa nyuruh pegawainya. Tapi mas Tito *nggak*, dia datang sendiri ke matahari nyebarin ke SPGnya supaya SPGnya ngerubung. Itu apa mas aku mau. Aku mau, keliling satu-satu ke tokonya. Itu *nggak* malu.. itu kan sah untuk percaya diri. Kalo aku pernah disuruh tapi mikir aduh malu *nggak* ya... cuman ya udahlah ini usaha sendiri jadi harus berjuang. Kalau mas tito *nggak*, udah sini mas yang bagiin. Sampai 3 lantai pun dikelilingi, waktu di Malioboro mall. Tiga lantai itu dapat semua karyawannya tapi yang bawah2.. benar.. padahal kalo nyuruh karyawan kan bisa. Tapi *nggak* mau dia, kerjain sendiri.

Peneliti : Dari segi *religious*, apa yang diketahui mbak dari mas Tito?

Narasumber : *religious*, agama itu nomor 1 buat mas Tito.

Peneliti : Apa yang mas Tito terapin dalam yang benar-benar..

Narasumber : Dari dalam apa? Wirausaha atau kehidupan rumah tangga?
Dari aku sebelum nikah?

Peneliti : Ya enggak, sekarang ini?

Narasumber : Perubahannya?

Peneliti : Efeknya..

Narasumber : Efeknya,, oh banyak,, dulu sebelum nikah saya seperti cewek kebanyakan.

Peneliti : Cewek2 kebanyakan gimana?

Narasumber : Pakai celana jins, jilbabnya muter2 digaya-gayain, pakai jilbab tapi cewek kebanyakan lah.. Kenal mas tito, kita mau komitmen nikah, ya dirubah pelan-pelan. Salah satu bentuk *religiusnya* mas Tito, itu maunya istrinya pakai jilbab syar'I yang panjang, terus menerapkan shalat sunnah,,.. aku kan dulu shalat sunnah kadang-kadang.. terus puasa senin kamis.. gitu.

Peneliti : Itukan dalam keluarga mbak ya, kalau di usaha mas Tito bawa-bawa nggak?

Narasumber : Oh iya. Contohnya kalau dalam wirausaha itu kalau milih pegawai syarat utamanya itu shalat. Jadi pasti ditanya dulu, sholat atau nggak. Kamu muslim shalat nggak? Kalau *nggak ya nggak* diterima. Terus ketika udah waktu shalat, disuruh shalat dulu pegawainya, tinggal aja.

Peneliti : Walaupun banyak pelanggan?

Narasumber : Walaupun ada banyak pelanggan. Kalau *nggak dihandle* dulu, *trus* tinggal. Biar pegawainya shalat dulu nanti gantian. Jadi jangan sampai pekerjaan itu mengabaikan waktu shalat. Karena Kan Allah yang kasih rizki, kalau kita *nggak* shalat sama Allah kok *nggak* takut.. prinsipnya gitu. Kalau karyawan yang *nggak* shalat itu dia sama Allah aja *nggak* takut gimana sama aku.. aku kan cuma yang punya usahanya, bukan Allah.. gitu. Dia bisa aja dia ngecewakan aku.. ya dia nggak shalat.. gitu.

Peneliti : Misal mas Tito itu bisa menghadapi *rivalitas*?

Narasumber : *Rivalitas* itu apa?

Peneliti : Persaingan..

Narasumber : Oh... rival... aku taunya nggak pakai –tas.. persaingan usaha, bisnis..?

Peneliti : iya.. mas tito itu gimana sih menghadapinya? Semakin senang atau ngeluh gitu..?

Narasumber : Oh itu aku malah.. Kalau mas tito sama sekali nggak khawatir, misal kita buka ayam geprek. Terus tiba2 ada yang buka ayam geprek lagi. Sebelah-sebelahan nggak masalah. Jadi nggak takut. Ya udah, yang kasih rezeki tu Allah.. kalau ditempatku ramai, di tempat dia ramai ya nggak apa-apa. Jadi nggak pernah takut kalau misal ada yang misal orang niru produk kayak es

krim.. Kita dulu kan jualnya produk massal kan yang lagi *ngehits*, walaupun salah satu pelopornya tetap kita tapi pasti ada followernya, ada yang ngikutin. Depan-depanan malahan. Ya *nggak* apa-apa, bismillah aja. Kalau aku malah yang, ini gimana..gimana..potnya sama aja udah bingung. Jadi potnya disamain waktu itu.

Peneliti : Cara berhubungan baik dengan orang lain gimana, misal sama pelanggan, supliernya atau rivalnya?

Narasumber : oh baik. Dulu sama rival yang es krim sekarang malah jadi teman. Berawal dari itu, mas Tito tu *nggak* pelit ilmu ya, misal ditanya potnya beli dimana, justru ditawarkan. Padahal kita sama-sama jual yang sama, pembedanya cuma di pot. Kalau kita pakai pot warna warni dia coklat. Suatu ketika dia mau pakai pot warna warni, tanya belinya dimana. beli sama aku aja, ditawarkan malah. Jadi ya udah, kalau sama rival tu, ya berteman aja gitu. Tapi kalau ya ada lah masalah bukan sama rival tapi sesama pebisnis.. ya itu udah cukup kenal cukup tau ya *nggak* diterusin lagi. Ya silaturahmi tetap cuman udah *nggak* usah ada hubungan yang lebih dari sulaturahmi aja,, gitu.

Peneliti : Apa harapan anda tentang usaha yang dilakukan suami mbak?

Narasumber : Harapannya makin maju, makin sukses, terus diberkahi.. yakin maju.. tapi jangan lupa diri, kalau maju tetap merendah. Udah sih, itu..

Peneliti : Mbak kan yang paling dekat dengan mas Tito, tau *nggak* penghasilannya?

Narasumber : Ya tau, kan aku yang pegang uangnya semua... jadi kebalik sama orang lainnya. Kan ayahku wirausaha, mamaku dulu selalu bilang, kalau orang wirausaha itu uangnya turun naik *nggak* kaya orang kantoran. Orang kantoran kan dapat gaji misal 4 juta, sebelumnya udah 4 juta. Kalau orang wirausaha itu lain, harus misahin mana modal mana untuk istri, mana untuk lainnya, jadi biasanya uang dipegang suami, nanti dia akan kasih jatah ke istrinya.. yang aku tahu begitu karena dulu ayahku begitu. Tapi pas nikah sama mas Tito lain, uangnya dipegang aku semua, jadi mas Tito yang minta. Kebalik, jadi aku yang pegang semua.

Peneliti : Kalau pendapatan kotor per bulan kira-kira totalnya berapa?

Narasumber : Kotor, per event atau..?

Peneliti : *Nggak*, pendapatan per bulan..

Narasumber : Kalau per bulan itu *nggak* bisa dikalkulasi ya,

Peneliti : Ya kira-kira aja..

Narasumber : Event kemarin aja deh.. itu diatas 5 juta ya mas kemarin 5 hari.

Peneliti : Kalau bersih buat keluarga tahu?

Narasumber : *Eh, nggak* diatas lima juta, kalau 5 juta itu udah bersih ya. Sekitar segitu. Sama Harlan juga atau geprek doing? Soalnya bisnisnya banyak..., ada Harlan, geprek, es krim, terus johny.. itu yang geprek.. kalau Harlan kan

dapatnya perbulan dari distro, kalau johny kan kalau ada order gitu.. yah sudah lebih dari cukup deh, buat apa-apa semua.

Peneliti : Mbak tahu motivasinya mas tito dalam berwirausaha?

Narasumber : motivasinya itu, kalau ditanya kenapa sih dulu awal2 kok milihnya wirausaha? Itu kan sunnah Rasul... Mas tito kan berangkat dari ayahnya PNS, kakaknya pegawai bank. Dia *nggak* mau jadi kayak ayahnya atau kakaknya. Dia beda. Alasannya ya itu dia, kalau kantoran kayanya lama.. jadinya pokoknya udah, wirausaha, dia seneng.. pernah ditawari kantoran di bank aja kayak mas Erlan.. tapi dia *nggak* mau. Udah tinggal masuk padahal. tapi *nggak* mau, karena itu..jiwanya *nggak* disitu, dia *nggak* senang kerja di bawah orang, maunya dia yang ngatur.

Peneliti : terus untuk masalah waktu pernah *nggak* cerita *nggak* ?

Narasumber : Gimana?

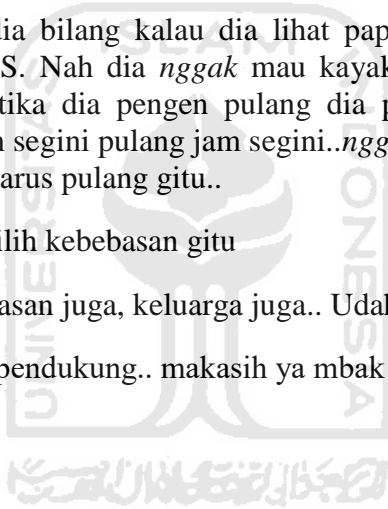
Peneliti : Misal aku mau jadi pengusaha itu biar punya banyak waktu buat keluarga..

Narasumber : O iya, itu juga. dia bilang kalau dia lihat papahnya kan dulu kerja pagi sampai sore ya, PNS. Nah dia *nggak* mau kayak gitu. Dia maunya tuh dia kerja dia usaha, ketika dia pengen pulang dia pulang.. dia *nggak* terbatas waktu berangkat jam segini pulang jam segini..*nggak* mau. Dia maunya, ketika aku kangen ya aku harus pulang gitu..

Peneliti : Berarti dia lebih milih kebebasan gitu

Narasumber : Iya, lebih ke kebebasan juga, keluarga juga.. Udah?

Peneliti : Udah... kan cuma pendukung.. makasih ya mbak Indri..



Narasumber Pendukung 1 dari Narasumber 2 : Jhoni

Wawancara dilakukan pada hari Selasa, 19 maret 2016 jam 18.30

Wawancara di rumah narasumber, Sambongsari, Weleri, Kendal

Peneliti : assalamualaikum

Narasumber : waalaikumsalam

Peneliti : *nyuwun informasine sebagai narasumber pendukung mas Tito*

Narasumber : iya, terus

Peneliti : pak Joni kan ayah dari mas Tito nggeh,

Narasumber : *nggeh* betul

Peneliti : menurut pak Joni kewriusahaan itu gimana?

Narasumber : kewirausahaan itu merupakan suatu, apa ya,. Merupakan suatu kegiatan untuk mencari penghasilan pendapatan. Karena manusia hidup itu harus mencari penghasilan guna memenuhi kebutuhanya maka untuk mencari itu diaharus mempunyai ilmu untuk berwirausaha. Karena katakanlah untuk menggantungkan dunia kerja itu tidak mudah tidak gampang. Sehingga secara mandiri bisa menumbuhkan jiwa wirausaha agar bisa memperoleh penghasilan.

Peneliti : *nopo*, pendapat bapak tentang mas Tito terjun kekewirausahaan apa setuju apa didukung apa bagaimana dulu, awalnya mas Tito cerita dulu aku *gak* didukung *enggak* boleh harus diarahin ke kantoran gitu pernah cerita, tetapi mas Tito gak mau.

Narasumber : iya begini jadi, saya sebagai orang tua itu apapun yang menjadi pilihan daripada anak itu saya bebaskan gitu ya, orang tua senangnya ya orang itu kalau udah lulus sekolah langsung bisa bekerja itu ya katakanlah ada *acuan*, sudah bekerja dan lain sebagainya. Tapi nampaknya anak saya mas Tito itu punya jiwa wirausaha dan dia tidak punya minat jiwa karyawan. Sebagai karyawan dia tidak mempunyai minat sehingga mau tidak mau saya harus mendukung sepenuhnya ke dunia wirausaha. Karena memang dunia wirausaha itu pertama itu harus tekun dan kedua harus punya ilmu makanya saya *arhirnya* saya harus mendukung dan memberi pelajaran pelajaran yang mana yang diperlukan karna pada dasarnya kita kan bacgroundnya orang tua ini juga punya jiwa wirausaha. Sehingga kalau orang tua mempunyai jiwa wirausaha anak juga *mempunyai* jiwa wirausaha saya sangat setuju.

Peneliti : mas Tito motivasi jadi wirausaha *jenengan ngertos?*

Narasumber : saya tau, dia mempunyai motivasi *e* kalau dia jadi karyawan maka *pengasilanya* sedikit, kalau wirausaha, kalau dilakukan sungguh sungguh *pengahsilan* atau pendapatan itu *inkam* yang bisa 3x 4x lipat itu. Saya taunya itu.

- Peneliti : kalau kan mas Tito juga bilang pak, dia berwirausaha faktor religius juga dimasukin katanya jadi apa yang dia jalani usahanya biar *afdol*. Apa begitu pak?
- Narasumber : jadi mas Tito *backgroundnya* adalah *background* religiusnya kan tinggi. Sehingga dalam melaksanakan wirausaha itu berlandaskan religius yang tinggi. Sehingga dia berdagang berdagang yang baik. Dengan cara cara yang baik. Sehingga mendapatkan rejeki yang halal.
- Peneliti : dari *bujang* faktor religiusnya udah religiusnya sudah kuat?
- Narasumber : iya dari *bujang* udah tinggi faktor religiusnya, sehingga dia bercita cita menjadi pengusaha muslim yang sukses.
- Peneliti : apakah dulu bapak punya peran dalam misal dulu pas sebelum nikah mas Tito ada apa-apa tanya enggak ke bapak ini harus gimana pak? Itu pengambilan keputusannya tanya dulu *engga* ke bapak?
- Narasumber : ya dia pada dasarnya hanya mencari dukungan mencari pertimbangan tetapi pilihan tetap pada mas Tito. Kita hanya bisa memberikan nasihat, berwirausaha harus dibangun dengan *jeli* dan kita juga kreatif, punya kreatifitas dan *jeli*, karna yang namanya wirausaha itu dibutuhkan kreatifitas dibutuhkan kejelian sehingga apa yang dia laksanakan apa yang dia lakukan itu dengan perhitungan yang matang. Sehingga saya memberikan pertimbangan karena belum berpengalaman saya selalu memberikan pertimbangan. Tapi tetap pilihan di mas Tito.
- Peneliti : kalau karakternya mas Tito pak?
- Narasumber : karakter mas Tito itu dia ingin mandiri, dia tidak ingin bergantung pada orang tua, tidak ingin bergantung pada siapapun juga. Dia percaya diri yang kuat bila *toh* jatuh dia pun juga akan menyadari ada yang salah. Tapi tetep percaya diri bahwa tidak akan menggantungkan pada siapa saja termasuk orang tua. Dia karakternya disitu. Karakter berwirausaha sudah tumbuh sejak menjadi mahasiswa. Misalnya dengan membuka rumah *salad*, buah-buahan. Dengan membuka *clothing* dimana dia tidak mempunyai modal usaha sama sekali. Dia hanya mengandalkan kepercayaan kejujuran sehingga sedikit demi sedikit mendapatkan penghasilan sendiri. sebatas untuk jajan dan beli baju dan lain sebagainya. Belum secara penuh untuk mencari penghasilan untuk hidup.
- Peneliti : pengembangan mas Tito dalam berwirausaha bapak tau *gak* dalam berwirausaha?
- Narasumber : kalau pengembangannya saya tidak tau persis, Cuma saya pantau memang jatuh bangun, tapi saya selalu memberi motivasi bahwa orang yang sukses itu bukan orang yang jatuh tapi orang yang bangun setelah jatuh dan dia berjalan

lagi. Bukan orang sukses yang *gak* pernah jatuh tapi orang yang pernah jatuh dan bangkit.

Peneliti : ini kan otomatis misal usahanya mas Tito berkembang berarti biaya hidup, semua tidak menggantungkan orang tua?

Narasumber : sementara ini tidak, walaupun katakanlah saja mobil saya kasih *stimulant* saya kasih uang muka kamu yang angsur ternyata dia bisa mengangsur sampai sekarang.

Peneliti : sebenarnya pekerjaan yang bapak inginkan untuk mas Tito itu apa?

Narasumber : saya pekerjaan asal halal saya setuju, katakanlah orangtua mendukung. Tapi yang namanya manusia kan harus mendapatkan penghasilan. Orang yang beragama itu bukan orang yang selalu di masjid dan ngaji, tetapi orang yang selalu di masjid setelah di masjid dia harus mencari karunia Allah di muka bumi, untuk kebahagiaan dunia dan akhirat. Kalau dia mempunyai kebahagiaan di dunia dia akan bisa melaksanakan ibadah dengan baik tapi kalau dunianya sudah *fakir*, maka dia tidak bisa beribadah dengan baik malah dekat dengan kekufuran kan gitu. Orang yang sudah sukses saja bisa *kufur* apalagi orang yang tidak sukses, bisa *kufur*.

Peneliti : *jenengan ngertos mboten* pak, mas Tito kok berwirausaha kok di Jogja enggak di daerah asalnya? Bisa cerita enggak pak?

Narasumber : oh bisa, saya sangat mendukung dia berwirausaha di Jogja karena apa, disana peluangnya terbuka lebar sekmen pasarnya beraneka ragam sehingga dia tinggal apa yang sesuai dengan hatinya itu tinggal dia bisa bergerak melakukan wirausaha sesuai dengan *sekmen* yang *gede*. Kalau sekmen mahasiswa ya berarti mahasiswa, mahasiswa yang tingkat menengah ke atas atau menengah ke bawah, itu yang dibidik disitu. Sana peluangnya banyak sehingga wirausaha apa saja yang namanya Jogja itu kalau di telateni dengan benar sedikit sedikit pasti bisa disana karena kalau di kota kecil ini kan *sekmennya* terbatas ya, peluangnya juga tidak luas sehingga untuk merintis suatu wirausaha itu akan susah, lain dengan di Jogja ibaratnya jualan apa saja kalau dia mau mendekati pangsa pasar mendekati *sekmen* pasar mesti dia laku.

Peneliti : Mas Tito pernah enggak pak cerita hambatan dalam berwirausaha itu apa gitu pak?

Narasumber : ya hambatannya ada ya, hambatan yang pertama mungkin di bidang permodalan, modalnya memang yang namanya wirausaha itu harus dibangun sedikit demi sedikit ya, belum tentu orang yang dikasih modal besar berwirausaha sukses itu belum tentu bisa maka harus dibangun mulai sedikit demi sedikit, nah setelah menguasai sedikit demi sedikit nanti lama-lama akan besar dan modal itu akan mengalir sendiri ya kalau dia mempunyai kemampuan, keahlian, jiwa wirausaha yang tinggi maka penawaran untuk

orang menginves pada Tito itu banyak. Banyak yang sekarang ini menawarkan mas Tito untuk supaya mendirikan ini mendirikan ini di Jakarta banyak itu temen-temen. Di Solo juga banyak, di Jogja juga ada, di Jakarta juga ada suruh mendirikan rumah makan ini, rumah makan ini, ayam geprek.

Peneliti : karena apa pak maksudnya kok banyak yang *menginves* tu karena karakter mas Tito yang berusaha sukses atau gimana?

Narasumber : dia punya keahlian, dia punya keahlian di bidang kuliner. Jadi karena dia *punya* keahlian jadi keahlian itu bisa dijual. Dan dia juga punya peluang usahanya kan tidak hanya di kuliner saja dia bisa di *clothing*, di distro juga bisa sehingga beraneka ragam tidak hanya mengandalkan ini mengandalkan ini.

Peneliti : terus hambatan yang lain apa pak?

Narasumber : hambatannya terutama yang karena wirausaha itu harus dibutuhkan jam terbang ya maka proses pembelajaran itu selalu ada, disana sering jatuh, disini sering jatuh, lah disitulah proses pembelajaran. Oh dulu kenapa saya jatuh begini, oh karena saya dulu tegesa-gesa begini, oh dulu tergesa-gesa begini. Jadi ya hambatannya sebetulnya hanyalah kurang *jeli* ya, kurang luas wawasannya, hambatannya ada disitu. Dia baru mempunyai motivasi saja, baru mempunyai obsesi saja ya tapi dunia usaha tidak semudah kita membalik tangan ya tapi membutuhkan rintisan setahap semi *setahap* ya ibarat orang mau membuat warung besar kalau orang sekaligus membuka rumah makan besar resikonya ya nggak laku, karena rumah makan besar belum tentu didatangi orang, tapi kalau mulai merintis dari awal mulai dari pedagang kaki lima, pedagang kaki lima banyak yang beli, yang dibutuhkan banyak, kita harus membuat rmah makan yang strategis maka lama-lama dia akan berkembang kan begitu. Lah hambatan pertama lah itu kita melompat terlalu kedepan jangan-jangan kita malah jatuh yak arena cenderung melompat, tetapi harus setahap demi setahap. Entah pertama berikutnya berhasil, kaki lima berhasil maka meningkat pada *konter*, *konter* berhasil maka meningkat pada ruko, ruko meningkat maka tahap-tahapnya begitu. Terlalu kita membuka tahap yang lebih jauh lah setelah jatuh kita bangunnya susah karena kita jangan terburu-buru naik di atas puncak karena di puncak itu hanya ada satu jalan yaitu turun kebawah, kan gitu. Lain kalau kita itu setahap demi setahap maka pegangan kita itu semakin kuat karena kita kalau mau naik ke atas itu kan pegangannya harus kuat dulu baru kita bisa naik kan gitu sih. Kalau kita pegangannya belum kuat kok sudah naik *nggak* ada pegangan kan bisa jatuh, lah itu hambatan. Mas Tito hambatan tang pertama adalah wawasannya kurang luas, nah sekarang dia sedikit-sedikit sudah melakukan pembelajaran yang sedemikian rupa sehingga dia skarang benar-benar berhati-hati, hati-hati karena yang namanya dunia usaha itu ya kadang-kadang ya banyak hambatan misalnya ditipu orang kalau kita nggak hati-hati, kita *nggak* jeli, kita nggak

melakukan perhitungan dan sebagainya. Kita nafsu utung, nafsu mendapatkan keuntungan yang besar langsung barang dikasih sama orang, nanti kalau laku berikan. Itu harapannya kan begitu, tapi kita tidak memperhitungkan resiko orang itu lari, resiko orang itu ada terganggu apa terus terpaksa dipakai dulu, walaupun dia tidak mau menipu ya, tapi karena mungkin kebutuhan misalnya keluarganya sakit terpaksa uang itu dipakai atau yang memakai justru bangkrut akhirnya uang habis nggak kembali itu juga ada, kan gitu. Pernah katakanlah memberikan apa ya barang sampai 7juta itu *nggak* kembali.

Peneliti : pas itu kan mas Tito juga bilang pak katanya hambatan dalam dia di usahanya SDM karyawannya nah itu pernah cerita juga *nggak* pak?

Narasumber : ada juga, ya itu ternyata antara lain kan yang namanya usaha itu kan *man*, *man* itu kan manusia, manusianya dulu ya, SDM Sumber Daya Manusiannya dulu, Sumber Daya Manusia baru mesinnya, metodologinya methodnya, caranya, sistemnya, kemudian juga mesinnya, juga teknik-tekniknya itu kan juga kemudian money. Man material *money* itu kan harus ada, method juga. 4M itu kan harus ada. Nah untuk mencari SDM SDM yang sesuai yang diharapkan memang juga tidak mudah ya gitu, makanya hal itu harus benar-benar dipelajari. Kita tidak bisa mengandalkan satu orang dua orang untuk dipercaya, harus ada katakanlah dibutuhkan 2 orang maka kita harus mencari 3 orang, yang 1 itu untuk cadangan walaupun ini katakanlah *cost* nya mungkin agak tinggi tapi demi menyelamatkan penghasilan yang lebih tinggi maka kita harus berani mengeluarkan *cost* yang agak tinggi sedikit. Bukan berarti kita boros nah karna yang dibutuhkan 3, maka kita harus sediakan 4. Mungkin pada saat 3 berjalan baik, tapi suatu saat dia berhalangan untuk berangkat kan repot. Nah terpaksa yang 1 bisa. Kalau perlu dia terjun sendiri, katakanlah begitu. Dulu di *clothing* dia beli mesin, mesin jahit. Harapannya beli mesin ada tenaga penjahit *order* datang dan sebagainya jalan ya. Pertama kali langsung jalan, tapi ternyata pada saat produksi itu berjalan ada saja kendalanya. Entah ya buruh itu begini, minta begini, istirahat pas pada saat kita membutuhkan produktifitas yang tinggi justru orangnya pamit kerja, pamit nggak berangkat kan susah nah itu hambatan-hambatan lain itu tenaga. Makanya kalau tidak punya cadangan ya kita bahaya berat ya di bidang produksi. Kalau usaha perintisan di bidang produksi kecil-kecilan itu ya resikonya begitu tidak mudah. Makanya dia *clothing* yang produksi sendiri dia langsung tutup, ganti sekarang. Sekarang tinggal jadi *broker* saja. Itu yang *clothing*, itu yang jadi *broker*. Pesan kasihkan jadi langsung kirimkan.

Peneliti : kalau sekarang yang paling utama bisnis apa pak?

Narasumber : dia kuliner sama distro.

Peneliti : *Ice cream* potnya?

Narasumber : keliatannya sudah tutup, karena *ice cream* pot mungkin dulunya *booming* sekarang kan penggemarnya sudah musiman.

Peneliti : terus harapannya bapak untuk mas Tito?

Narasumber : kita sebagai orang tua ya mengharapakan apa yang dia rintis ya, apa yang dia pilih untuk mencari penghasilan ya itu berjalan lancar sesuai yang diharapkan sehingga di kemudian hari dia bisa hidup secara mandiri tanpa menggantungkan orang tua, harapannya begitu. Kalau memang mau jadi wirausaha ya wirausaha yang sukses. Kalau wirausahanya asal-asalan ya mendingan salah satu wirausaha salah satu jadi pegawai biar katakanlah tetap jalan walaupun jalannya tidak begitu cepat kan gitu, karena kegiatan wirausaha itu juga tidak mudah sih tanpa kesungguhan dan tapi kalau dicari kalau sungguh-sungguh pasti ketemu. Orang itu bisa sukses asal tidak malas gitu aja. Kalau malas ya sudah apapun yang di *anu* ya tidak sukses. Asal dia mau dan sungguh-sungguh *ManJadda WaJadda* siapa yang sungguh-sungguh ya dia yang akan mendapatkan, nah itu kan gitu.

Peneliti : *nggeh pun sampun*, makasih pak.

Narasumber : *nggeh nggeh nggeh*.



Narasumber 2 : Hairul Umam Bento

Wawancara dilakukan pada hari Selasa, tanggal 12 februari 2016 jam 20.30 WIB

Wawancara dilakukan di café nemo milik narasumber

Peneliti : Mas mau minta bantuannya, minta tolong mas ya.. wawancara buat skripsi.

Narasumber : Ya, boleh.. masnya dari UII ya?

Peneliti : Iya. Masnya sama juga ya?

Narasumber : Iya, saya UII juga. Angkatan berapa mas?

Peneliti : 2011

Narasumber : Oh.. Sama juga saya angkatan 2011

Peneliti : Kenapa masnya yang wawancara saya yang diwawancara?? Ini kan topiknya kan tentang pengusaha muda..

Narasumber : O ya..

Peneliti : Nah masnya ini termasuk kategori di dalam penelitian saya. Boleh memperkenalkan diri ?

Narasumber : Boleh.. Nama saya Hairul Umam B.

Peneliti : B nya apa mas?

Narasumber : Bento. Masnya bisa panggil saya Bento, Umam, atau Hairul juga boleh.

Peneliti : Berarti bisa semua mas?

Narasumber : Bisa dipanggil semua. Saya *fleksibel* orangnya mas, kalau kalangan kyai Hairul, kalangan dosen panggilnya Hairul, kalau teman-teman yang nggak jelas teman2 main itu Bento. Kalau kalangan keluarga panggilnya Umam.

Peneliti : Emang kenapa mas? Kalau Hairul itu apa artinya?

Narasumber : Enggak tahu, katanya alim kelihatannya.. *khair*..

Peneliti : Usia mas sekarang berapa?

Narasumber : Usia sekarang 23 tahun,

Peneliti : Berarti kelahiran 1993 ya mas?

Narasumber : Kelahiran 1992. Ya udah lumayan tua.

Peneliti : Masih muda lah..kalau pengusaha itu masih muda.

Narasumber : Oh masih muda ya.

Peneliti : Kalau asalnya dari mana?

Narasumber : Asal Madura.

Peneliti : Berarti disini merantau?

Narasumber : Merantau..

Peneliti : Kalau Madura nya di mana?

Narasumber : Pamekasan.

Peneliti : Pamekasan kabupaten atau,,

Narasumber : Kabupaten.

Peneliti : Provinsinya apa sih

Narasumber : Provinsinya jawa timur..

Peneliti : Enggak, maksudnya kota.. kotanya madura itu mana?

Narasumber : Kotanya ya kota pamekasan. Gima asih, kotanya Pamekasan, Propinsinya jawa timur..

Peneliti : *Nggak*, maksudnya kalau pulau kan ada titik tengahnya, kalau jawa tengah kan semarang, kalau Madura mana? Sampang kan?

Narasumber : Bukan.. ada 4 kota.. Madura itu ada 4 Kota.. ada Bangkalan, Sampang, Pamekasan, Sumenep.. paling besar sumenep..

Peneliti : Ada ya?

Narasumber : Iya.. lanjut aja lah.

Peneliti : Mas kan usaha, *nggak* mungkin *ngga* ada *background* dari pengusaha.. nah latar belakang pengusaha itu dari keluarga atau siapa ada *nggak*?

Narasumber : *Background* pengusaha dari ayah

Peneliti : Bisnis yang sama atau...

Narasumber : *Nggak*, kalau ayah saya usaha pertambahan udang *fanami*

Peneliti : Itu udang rebon atau..

Narasumber : Itu kayak udang putih itu lho, yang diekspor.

Peneliti : Yang kayak lobster gitu?

Narasumber : Bukan, lebih kecil

Peneliti : Yang nanggung gitu ya?

Narasumber : Iya. Yang nanggung, putih udangnya.

Peneliti : Jadi belajar dari ayah, diturunin dari ayah, belajar juga dari ayah.

Narasumber : Iya.. Tapi ayah juga PNS,

Peneliti : Sampai sekarang masih?

Narasumber : Masih... masih sambil jadi PNS sambil usaha.

Peneliti : Mengapa mas *nggak* ikut jadi seperti ayah? Jadi kantoran gitu?

Narasumber : *Nggak, nggak* suka.

Peneliti : *Nggak* tertarik ya?

Narasumber : *Nggak* tertarik. Tepatnya belum tertarik. Mungkin suatu saat bisa tertarik. Nantikan itu pilihan hidup juga nanti. Tapi saat sekarang belum terpikirkan ya. Sekarang ya bisnis.

Peneliti : Bisnis ini hobi atau apa?

Narasumber : Hobi sih,

Peneliti : Bukan karena maaf ya, karena *factor* keuangan.. atau untuk nambah uang jajan.. atau gimana.

Narasumber : Dulu sempat kayak gitu.. masalahnya dari karena faktor keuangan juga karena hobi gitu. Sehingga bertemulah mereka, hobi di makanan, keuangan juga sempit.. lalu jadilah bisnis di kuliner.

Peneliti : Berarti bukan karena faktor ekonomi keluarga?

Narasumber : Dulu sempat faktor dari keluarga. Kebetulan waktu itu orangtua saya lagi bangkrut di bisnisnya.

Peneliti : Turun?

Narasumber : Ya *enggak*., kalau itu bangkrut. Nol, Utangnya banyak.. dulu itu bangkrut benar. Nah, habis itu mulai lagi ..habis saya mulai usaha dia juga mulai usaha.. tapi sekarang alhamdulillah mulai maju juga. Lumayan lah.

Peneliti : Saat memulai bisnis, pendidikan terakhir mas apa?

Narasumber : SMA

Peneliti : *Enggak*, maksudnya yang sekarang?

Narasumber : oh sekarang, kuliah di UII, Fakultas Ekonomi jurusan manajemen angkatan 2011.

Peneliti : Usaha apa yang sedang dijalani sekarang?

Narasumber : Usaha sekarang ada Bento Café, Ayumi Café, Nemo café, ini yang terakhir..

Peneliti : Yang terakhir atau pengembangan? Yakin mas *nggak* mau nambah lagi?

Narasumber : *Enggak* maksudnya yang untuk sekarang.. terus lagi *rebranding* juga dari Jogja Indoscafe ke English family. Itu kursus bahasa inggris.

Peneliti : Awal mulanya yang mana mas?

Narasumber : Yang Bento café .

Peneliti : Itu awal mulanya gimana?

Narasumber : Awal mulanya saya mulai semester 2 dulu.

Peneliti : Itu dananya dari siapa?

Narasumber : Dananya dulu saya pinjam orang tua 5 juta sama pinjam uang pribadi 2 juta. Jadi semua modalnya 7 juta.

Peneliti : Terus, kalau modal kayak fasilitasnya ?

Narasumber : Kalau modal fasilitasnya udah ada di café itu. Jadi saya menjalani usaha café yang udah bangkrut. Saya jalanin, dengan akad sewa tiap bulannya.

Peneliti : Sampai sekarang?

Narasumber : Sekarang sekarang sudah dibeli.. dibeli bangunannya tapi tanahnya tetap sewa.

Peneliti : Sebelum usaha ini pernah *nggak* menjalani usaha lain?

Narasumber : Pernah.

Peneliti : Usaha apa itu mas?

Narasumber : Jualan kerupuk

Peneliti : Kerupuk apa mas?

Narasumber : Jadi saya pernah jualan krupuk di pasar terus saya pack.

Peneliti : Itu di Jogja ?

Narasumber : di Jogja.

Peneliti : Kira-kira semester berapa?

Narasumber : Itu semester 2 juga.

Peneliti : Jadi sebelum menjalani Bento café ini?

Narasumber : Sambil jalan Bento Café saya juga jalan jualan krupuk. Saya beli krupuk di pasar terus saya pack saya jual ke warung-warung kecil.

Peneliti : Masih jalan sekarang?

Narasumber : Sekarang sudah *nggak*. Sibuk.

Peneliti : Alasan mas terjun ke dunia usaha apa?

Narasumber : Alasannya ada 3 buat aku, pertama kita bisa *money freedom* yaitu kebebasan finansial kedua *time freedom*, yaitu bebas kemana aja tanpa terikat lembaga manapun, yang ketiga adalah *spiritual freedom* dimana saya bisa bebas melakukan aktivitas spiritual saya kepada Allah, misal mau shalat atau sebagainya kapanpun, tidak terikat sama orang. Misal saya mau shalat

tahajjud.. kalau misal kerja ya, kalau saya mau *tahajjud* nanti nggak bisa kerja paginya. Kalau usaha kan kapan saja jita mau shalat atau beribadah bisa.

Peneliti : Tadi yang sebelumnya apa mas?

Narasumber : *Money freedom*.

Peneliti : Itu yang gimana menurut mas?

Narasumber : Ya, apa yang kita inginkan kita bisa beli gitu. Kita butuh apa, bisa tercukupi. Yang kedua, kita bisa membantu sesama. Kalau misal kita kerja, bisa *nggak* bantu orang lain? Mungkin ya bisa, tapi ada yang *nggak* bisa.. tapi kalau usaha itu pasti bisa. Kalau usaha mungkin banyak duitnya di banding kita kerja.

Peneliti : Kalau yang kedua tadi?

Narasumber : *Time freedom*. Misal kita mau keluar mau jalan, mau main terserah kita dong. *Wong* kita yang punya perusahaan kok, kerjanya kapan juga boleh. Terserah, suka-suka kerjanya. Misal jadi pekerja *nggak* ada kayak gitu. Itulah motivasi yang ada di pribadi saya.

Peneliti : Mas usaha punya filosofi nggak? Mas tahu filosofi kan?

Narasumber : Maksudnya?

Peneliti : Keyakinan mas berusaha itu apa, ada *nggak*?

Narasumber : Keyakinan gimana?

Peneliti : Misal, kalau berusaha pasti dapat hasil lah, gitu. Ada *nggak*?

Narasumber : o iya.. Saya mempunyai keyakinan hanya dengan bisnis atau dengan wirausaha orang akan menjadi kaya, akan menjadi lebih baik dan bisa membantu orang lain. Filosofinya. Untuk memperbaiki hidup saya yang kacau itu ya dengan berusaha. *nggak* ada yang lain.

Peneliti : Kacau yang seperti apa mas?

Narasumber : Maksudnya serba kekurangan.. ya seperti itu.

Peneliti : Berarti dulu membangun usaha ini karena faktor lingkungan juga?

Narasumber : Ya, lingkungan juga teman2 saya kayak masnya ini kan juga usaha.. Jadi lingkungan banyak yang mempengaruhi untuk berwirausaha.

Peneliti : Yang menarik mas ke dalam wirausaha..

Narasumber : Betul..

Peneliti : Apakah mas menerapkan atau memasukkan unsur agama dalam usahanya?

Narasumber : Kalau religius itu memang harus, sebagai orang islam istiahnya saya juga memasukkan dakwah didalamnya. Maksudnya gimana? Kalau saya lebih ke sedekah, jadi dari berapa persen pendapatan dimasukkan ke anak yatim atau orang yang tidak mampu.

Peneliti : Berarti mas tidak memasukkan agama kedalam pekerjaan ?

Narasumber : Ada juga. Kita ada jadwal tiap malam jumat kumpul bareng, ngaji bareng.

Peneliti : Kalau masalah laba juga, masih ikut agama atau *nggak*? Misal kan ada sumber lain yang mengatakan saya berusaha masih dibawa agama jadi *nggak* mau untung besar.. takut saya riba..

Narasumber : Oh itu *nggak*, masih belum.

Peneliti : Apakah keluarga mas tau usaha ini?

Narasumber : Iya. Setiap akan melakukan hal-hal bisnis tetap saya pasti konsultasikan ke keluarga. Karena keluarga itu selain bisa mendoakan juga bisa mensupport saya. Istilahnya keluarga itu pasti saya utamakan

Peneliti : Jadi orang terdekat itu keluarga. Apapun yang terjadi keluarga juga?

Narasumber : Iya. Saya tidak pernah melewatkan keluarga. Keluarga tetap menjadi prioritas konsultasi dan sebagainya.

Peneliti : Walaupun ada teman terdekat mas?

Narasumber : Iya.. teman terdekat juga kayak gitu konsultasi gimana enaknyaa,, pasti ada konsultasi.

Peneliti : Tanggapan mereka dengan usaha mas yang pertama, kayak usaha bento yang katanya nerusin usaha bangkrut punya orang lain, apa tanggapan keluarga mas

Narasumber : Mereka dulunya *nggak* yakin, terlalu yakin

Peneliti : *Nggak* terlalu yakin apa yakin?

Narasumber : *Nggak* terlalu yakin, meragukan. Mereka meragukan semua. Ternyata ya bisa. Dulu 1 tahun setelah buka itu sempat sepi banget, tapi sekarang alhamdulillah..

Peneliti : Berarti orang tua mas tanggapannya beda ya?

Narasumber : Ya orang tua percaya.

Peneliti : Berarti modal usaha dari orangtua ya mas?

Narasumber : Ya..

Peneliti : Berapa pendapatan perbulan?

Narasumber : Kalau café itu tergantung ya, tergantung mahasiswa. kalau mahasiswa lagi liburan itu sepi. Kalau lagi masuk kuliah itu rame. Ya sekitar 40, 50..

Peneliti : Kalau rata-ratanya?

Narasumber : Rata-rata 40..

Peneliti : Apa yang menarik mas menjadi pengusaha muda?

- Narasumber : Saya ingin *different*, saya ingin berbeda dengan yang lain. Kalau yang lain start usahanya pas mulai tua, kenapa tidak mengambil sewaktu muda, gitu. Istilahnya saya ingin mengambil jatah gagal saya jadi waktu tua udah nggak gagal lagi.
- Peneliti : Udah bisa berjalan begitu?
- Narasumber : Iya.. Dan pengusaha muda itu kayaknya lebih menarik menurut saya.
- Peneliti : Menariknya di sisi mana?
- Narasumber : Gimana *nggak* menarik? Apa-apa yang saya butuhkan *nggak* harus minta ke orangtua. Misal saya pingin ini, harusnya kan biasanya ngemis-ngemis yah beliin ini bu beliin ini.. kita beli-beli aja. Istilahnya kalau kita bisa luar biasa di waktu muda kenapa harus menunggu tua, gitu. Dan membangun relasi juga lebih mudah.
- Peneliti : Tujuan yang ingin mas capai sebagai pengusaha muda apa?
- Narasumber : Saya cuma ingin membantu orang lain, membantu sesama dengan bisnis saya. Misalnya bisnis saya bisa mengangkat pengangguran dengan membuat lapangan kerja gitu misalnya, soalnya kan di Indonesia sekarang ini pengusahanya lebih rendah dari Negara lain, 1.6. sedangkan di Thailan 3, Singapore 5, Malaysia 3 kalau *nggak* salah.
- Peneliti : Standarnya itu 2,6
- Narasumber : Nah, kita masih kurang gitu lho. Kalau bukan kita yang mulai untuk bisnis ya siapa lagi? Masak kita mau menambah pengangguran di Indonesia? Harusnya kita sebagai pemuda harus lebih kreatif gitu.
- Peneliti : Dengan mas yang bisa mengembangkan lapangan kerja mas merasa bangga *nggak*?
- Narasumber : Ya saya bangga bisa membantu orang lain, saya bersyukur bukan seberapa banyak mendapatkan duit tapi bisa membantu orang lain. Itu aja.
- Peneliti : Berarti yang menguntungkan mas dan orang lain gitu ya?
- Narasumber : Iya..
- Peneliti : Keputusan untuk menjadi pengusaha muda karena diri sendiri atau orang lain?
- Narasumber : Dari diri sendiri. Saya tertarik jadi pengusaha muda. Dulu saya punya impian menjadi manager, atau karyawan di perusahaan besar. Tapi kan itu istilahnya menunggu untuk mempunyai *money* atau *time freedom* itu lebih lama jadi saya bosan menunggu itu.. makanya saya lebih cepat bertindak.
- Peneliti : Ada peran keluarga untuk mendorong mas menjadi pengusaha *nggak*?
- Narasumber : Ada tapi *nggak* terlalu banyak. Separo lah, istilahnya kalau keluargai itu *fifty fifty* lah. Jadi dia pengusaha mendukung, jadi PNS..
- Narasumber : Maksudnya gimana?

Peneliti : Ya mendukung gitu.. aku jadi pengusaha mendukung, pegawai juga mendukung gitu.

Peneliti : Apa yang membuat usaha mas bisa bertahan sampai sekarang?

Narasumber : Sebenarnya apa ya? Yang membuat bertahan itu karena keinginan atau ambisi yang tinggi gitu. Saya ingin punya banyak café di jogja sehingga saya tidak main-main, jadi ketika terjun harus berhasil. Tidak ada plan A, B, C nggak ada. Plan A harus berhasil.

Peneliti : Sampai itu membuahkan hasil?

Narasumber : Iya..mempuahkan hasil.

Peneliti : Ambisi mas yang paling besar selain punya café di Jogja ini apa?

Narasumber : Saya ingin jadi *milyarder* muda. Ambisi saya.

Peneliti : Target mas?

Narasumber : Target saya di umur 25.

Peneliti : Berarti 2 tahun lagi ya. Yakin mas bisa?

Narasumber : Yakin aja, udah niat dalam hati.

Peneliti : *Aamiin*.. diaminin mas.

Dalam bisnis pasti kan ada *rival*, mas ini ingin nggak untuk menyaingi atau mengungguli mereka?

Narasumber : Ya ingin. Mereka kan konsumennya menengah keatas semua ya. Kalau kita kan konsumennya menengah kebawah, jadi saingannya di *segmen* itu.

Peneliti : Berarti mas pengen di *segmen* menengah kebawah tapi selalu diatas gitu ya?

Narasumber : Jadi *segmen* menengah kebawah, tapi posisinya diatas.

Peneliti : Brarti mas terpacu dengan persaingan bisnis?

Narasumber : Oh iya harus.. Tanpa persaingan kita *nggak* akan maju, monoton terus gitu.

Peneliti : Menurut mas yang membuat mas tersaingi ada *nggak* disekitar sini? Sedangkan café mas kan jaraknya dekat-dekat, dihitung-hitung pesaingnya mas sendiri..

Narasumber : Ya, saya sangat berencana sekali diwilayah ini saya kuasai semua.

Peneliti : Berarti mas bisa mempermainkan harga ya?

Narasumber : Ya, kalau saya bisa kuasai tempat ini saya bisa mempermainkan harga. Saya bisa sewaktu-waktu saya naikan, sewaktu-waktu saya turuin..

Peneliti : Jadi misal sini sepi, yang disana bisa dibikin mahal.. kalau sini habis stok bisa ambil sebelah gitu ya?

Narasumber : Betul... jadi saya mainnya ditempat-tempat itu, di Seturan nologaten namanya. Jadi saya bikin banyak café.. jadi saya bisa mempermainkan harga..

Peneliti : Dengan memimpin pasar?

Narasumber : Dengan memimpin pasar tentunya. Makanya café saya tuh dekat-dekat.

Peneliti : Jadi itu alasannya?

Narasumber : Iya alasannya itu.

Peneliti : *Nggak* kasihan yang lain mas?

Narasumber : Oh *nggak*.. sorry ya bisnis ya bisnis. Tapi kan sehat, kita bersaing jadi boleh-boleh aja.

Peneliti : Dengan tipikal masing-masing lah ya

Narasumber : Iya..

Peneliti : Terus dalam organisasi mas nih, kan punya banyak café bento, ayumi, nemo sama ada *English family*. Dalam memimpin, bagi mas penting nggak untuk mengorganisasikan?

Narasumber : Ya penting lah,

Peneliti : Itu banyak hambatannya atau gimana?

Narasumber : Ya, hambatannya ada, paling masalah karyawan ya, kadang karyawan *resign*. Ya semacam di SDM hambatannya.

Peneliti : Terus cara mengatasinya gimana?

Narasumber : Mengatasinya paling kalau karyawan kurang ya kita *recruitment*. Itu cara mengatasinya. Untuk loyalitas karyawan sendiri kita kasih misal bonus lebih atau apa, ya ada lah.

Peneliti : Pernah *nggak* mas mengarahkan karyawan harus begini atau begitu? Membimbing karyawan?

Narasumber : ya, kita kan ngambil karyawan dari mahasiswa, jadi kita menampung gitu. Kita kasih tempat, terus siang bisa kuliah kalau malam dia kerja. Itu istilahnya biar dia loyal juga sama kita. Ya memanfaatkan mahasiswa untuk bisa mandiri gitu.

Peneliti : Terus alasannya penting memimpin usaha ini apa?

Narasumber : Ya tanpa dipimpin ya *nggak* bisa, kacau. Jadi harus terorganisir jelas.

Peneliti : Lalu berhubungan baik dengan pelanggan atau orang lain itu penting nggak?

Narasumber : Penting, karena ketika kita berhubungan dengan pelanggan itu akan meningkatkan loyalitas terhadap café.

Peneliti : Walaupun itu calon pelanggan?

- Narasumber : Iya walaupun calon pelanggan. Kenapa harus ada pelayanan yang baik, itulah sebabnya, biar pelanggan kita itu loyal. Misal ditanya kenapa hari ini *nggak* datang.. gitu kan kalau udah dekat mereka loyal banget. Meskipun ditawari diskon-diskon dimana *nggak* mau, pasti tetap di café itu.
- Peneliti : Nah, menurut mas nih. Usaha ini penting *nggak* untuk menyambung kelangsungan hidup mas?
- Narasumber : Maksudnya gimana mas ya?
- Peneliti : Untuk menyambung hidup mas,
- Narasumber : Ya, pasti lah.
- Peneliti : Tapi mas udah *nggak* di fase itu lagi ya, udah di fase seperti yang tadi mas bilang yang bisa bebas pakai uang ?
- Narasumber : Ya *nggak* gitu juga. Di bisnis pasti ada hutang juga, berapa untuk bayar hutang, berapa untuk kebutuhan hidup itu pasti ada. Berapa untuk sosialnya ada semua. Istilahnya uang hidup udah ada jatah misal sebulan sekian gitu. Kita *nggak* bisa menghaburkan duit. Jadi misalnya kita punya banyak duit nih, terus makan atau kemana kita mau pergi.. *nggak* seperti itu. Ada aturannya. Istilahnya meskipun kita banyak duit tapi tetap sederhana, apa adanya gitu.
- Peneliti : Sederhana itu sudah diterapkan dari kecil atau gimana?
- Narasumber : Apanya?
- Peneliti : Udah dari kecil atau sejak ngerasain usaha?
- Narasumber : Sejak usaha. Jadi apa yang kita butuhkan aja kita beli, kalau *nggak* dibutuhkan ya *nggak*. Ngapain juga.
- Peneliti : Dalam usaha mas, menggunakan semua kemampuan mas itu penting *nggak*?
- Narasumber : Ya penting.
- Peneliti : Kenapa?
- Narasumber : Tanpa kita menggunakan semua kemampuan, usaha kita akan setengah-setengah.
- Peneliti : Walaupun udah ada karyawan, walaupun ada yang jalankan manajemen?
- Narasumber : Iya, kita tetap harus tinjau semua. Jangan pernah merasa mereka udah bisa, jadi kita harus menaruh curiga sama karyawan biar saya tetap waspada seperti itu.
- Peneliti : Menurut mas, laba itu penting *nggak*?
- Narasumber : Penting.
- Peneliti : Karena laba bisa terus berputar usaha mas ini?

Narasumber : Ya. Kalau *nggak* laba ya *nggak* jalan. Kalau saya laba muter lagi. Misal laba berapa nanti disimpan dulu, untuk buka café yang baru. Jadi saya tidak menggunakan uang itu untuk kebutuhan pribadi dan semacamnya.

Peneliti : Jadi masih pengembangan gitu..

Narasumber : Iya untuk pengembangan. Kita hutang dulu, nanti dibayarin. Kayak gitu sistem saya. Hutang dulu berapa juta, terus buat café nanti bayarnya kita cicil.

Peneliti : Hampir semua pebisnis kayak gitu mas

Narasumber : Iya.

Peneliti : Kebebasan berkarir itu juga pentingkah buat mas? Seperti time freedom?

Narasumber : Ya penting. Kita bebas mau ngapain tapi kita tetap mikir 24 jam. Beda sama kerja, kalau kerja selesai ya udah *nggak* mikir apa-apa. Tapi kalau perusahaan ya selama bisnis beroperasi ya kita tetap tanggung jawab.

Peneliti : Usaha mas ini impian bukan?

Narasumber : *Nggak* impian sih sebenarnya, ini cuma karunia aja. Istilahnya dulu saya mencoba terus sukses. Ya udah, saya terusin saya dalami gitu.

Peneliti : Bukan karena pas kecil pengen punya usaha ini?

Narasumber : Oh *nggak*.. Dulu waktu kecil saya berimpian untuk nerusin usaha ayah saya, selain saya jadi orang kantoran saja juga pengen menerusin usaha seperti itu.

Peneliti : Istilahnya membuka ya?

Narasumber : Membuka..

Peneliti : Kalau dulu kan mas bilang nerusin, sekarang kan membuka sendiri..

Narasumber : Iya..Tapi juga ingin nanti kalau bagus ya, nanti ingin buka cabang. Syukur-syukur dari masnya bisa bantu nambahin modal..haha.

Peneliti : Aamiin.. nanti kalau ada modal. Siapa tau kita buka cabang ya mas.

Narasumber : Oiya lah.

Peneliti : Menurut mas apakah usaha ini sudah mandiri?

Narasumber : Ya, kalau saya mandiri.

Peneliti : Artinya mas?

Narasumber : Mandiri karena saya tidak tergantung sama orangtua lagi sama sekali. Saya tergatung sama peminjaman modal itupun saya profesional, saya kembalikan. Kalau minta udah *nggak*. Jadi pinjam modal ya nanti saya kembalikan. Misal pinjam dalam bentuk emas 1 ons nanti saya kembalikan emas.

Peneliti : Pinjamnya emas? Bukan uang?

Narasumber : Biasanya emas, uang nanti bentuknya emas. Misal 3 ons

Peneliti : 3 ons itu berapa mas?

Narasumber : Sekarang sekitar 150 juta.

Peneliti : Seberapa itu 3 ons?

Narasumber : *Nggak* tahu itu.

Peneliti : Itu emas beneran bukan?

Narasumber : Iya, emas 4 gram.

Peneliti : 4 gram apa 3 ons?

Narasumber : Ya nanti kan dihitung.. gimana sih mas.

Peneliti : Jadi dari sana nanti dikirim kesini itu?

Narasumber : Ya enggak, Itu nanti dikirim duitnya tapi hitungannya tetap emas harganya berapa sekarang.

Peneliti : Oh gitu..

Narasumber : Iya, misal dollar harganya berapa.. tetap ikut pinjam itu nanti

Peneliti : Kalau daerah sana kayak gitu?

Narasumber : Oh *nggak*. Itu kalau sama orangtuku aja

Peneliti : Ohh kirain daerah sana kayak gitu.

Narasumber : *Nggak*.. kalau sama orangtuaku kayak gitu. Jadi dibuat professional. Jadi pinjam emas kembalinya juta emas, terserah harganya berapa. Bisa untung bisa rugi.

Peneliti : Kalau emas lagi naik untung ya?

Narasumber : Kalau harga naik ya untung, tapi kalau turun ya rugi. Kayak pinjam dollar gitu lah.

Peneliti : Intinya kan mas sama orang tua pinjam modal, bukan minta uang kan. Itu yang mas katakan mandiri.

Narasumber : Mandiri. Kalau *nggak* mandiri kan aku minta-minta.. istilahnya masih tergantung sama orangtua. Sebenarnya kan kemarin ngajukan ke bank, tapi kata orang tua bilang jangan dulu, mau dimodalin dulu.

Peneliti : Berapa lama umur usaha ini?

Narasumber : 3 tahun. Mulai semester dua sampai sekarang. Sekarang semester 9. Ya 3 setengah tahunan lah..

Peneliti : Terus, bagaimana proses pengembangan usaha ini?

Narasumber : Prosesnya bertahap, dari Bento café.. Udah mulai jalan kita buka ayumi.. Ayumi jalan terus buka Nemo. Tapi kan setiap bisnis ada manager, yang memimpin disana dan menjalankan sistem yang sudah saya terapkan.

Peneliti : Jarak dari bento ke ayumi berapa tahun?

Narasumber : Satu tahun.

Peneliti : Dari ayumi kesini?

Narasumber : Dari ayumi ke yang lain 1 tahun setengah. Agak lambat sih.

Peneliti : Terus kalau yang *English family* itu?

Narasumber : Kalau *English family* itu sejak buka bento sudah mulai. Itu kantornya disini kan, baru renovasi. Jadi kita buka sesuai keinginan *customer*. Kita Cuma menyediakan tentor, mentor sama modul dan system.

Peneliti : Kalau *toefl* gitu bisa menyediakan nggak mas?

Narasumber : Oh *nggak* bisa. Kita belum menyediakan *toefl*. Kita cuman konsennya di *speaking*, ya ngomong gitu.

Peneliti : Itu model pembayarannya gimana?

Narasumber : Model pembayarannya ya sama aja, tiap 2 bulan 1 *level*. Ada 2 *level*.

Peneliti : lanjut mas ya..

Menurut mas, apa yang menarik buat mas dalam mengembangkan usaha?

Narasumber : Apa ya? Yang menarik itu, ketika misal habis buka *nggak* ada pelanggan, jadi kita berambisi sekali bagaimana cara meramaikannya gitu. Jadi mau *nggak* mau saya harus befikir gitu. Ini kah masih sepi ya, *nggak* ada orang. Jadi mikir apa yang harus dipromosikan, yang harus didiskon, atau promo2 yang lain.

Peneliti : Usaha sejauh ini apa?

Narasumber : Sejauh ini saya masih merencanakan, belum melaksanakan. Mungkin minggu depan mulai promosi

Peneliti : Mas mahasiswa udah pada pulang?

Narasumber : Pas mahasiswa udah pada pulang jadi *nggak* mubadzir gitu, udah tau *selah-selahnnya*.

Peneliti : Udah 3 tahun memimpin..

Narasumber : Bisa aja promosi hari ini tapi kan *nggak* efektif, *nggak* menghasilkan. Malah merugikan kalau perlu.

Peneliti : mengembangkan usaha itu kan pasti punya tujuan ya. Nah, tujuan mas selanjutnya apa?

Narasumber : Tujuan selanjutnya membuka lagi.

Peneliti : Udah ada ide seperti itu?

Narasumber : Udah ada. Saya ingin selanjutnya buka cabang untuk bento café. Kemarin sempat ketemu investor tapi belum ada kepastian.

Peneliti : Nama yang sama atau baru?

Narasumber : Nama yang sama.

Peneliti : Itu dimana mas?

Narasumber : Rencana kalau *nggak* di *Gowok* ya di *USJ*. Sesuai rencana awal tadi,

Peneliti : Investor tadi?

Narasumber : *Nggak*, memperbanyak café.

Peneliti : Tadi kan bilang investor, jadi apakah orang beli dengan nama mas atau gimana?

Narasumber : *Nggak*, kalau investor itu bagi hasil. Jadi mereka kasih uangnya nanti saya kelola. Dengan branding yang udah ada misal di Bento atau dimana nanti *copy paste* aja. Saya yang kelola nanti bagi hasilnya nanti.

Peneliti : Jadi bukan hak milik beli nama gitu ya?

Narasumber : Oh *nggak*, itu *franchise* namanya.

Peneliti : Jadi buat pribadi ya.

Narasumber : Iya, buat pribadi.

Peneliti : Kecuali udah kayak Indomaret baru ya..

Narasumber : Baru itu.

Peneliti : Nah terus nih mas..

Menurut mas usaha ini sudah ke fase imitasi dan duplikasi belum?

Narasumber : Apa itu?

Peneliti : Ya, niru gitu.

Narasumber : Oh iya, duplikasi kan.

Peneliti : Yang pertama diterapkan dimana?

Narasumber : Semua udah diterapkan sih.

Peneliti : Fase duplikasi dan pengembangannya seperti apa? Misal susu, yang dicontoh terus dikembangkan sendiri, dicontoh kan terus ditambahi apa gitu?

Narasumber : Ya, resepnya beda. Tapi rasanya beda, resepnya beda tapi sistemnya sama, kayak gitu.

Peneliti : Kenapa *nggak* milih menciptakan barang sendiri?

Narasumber : Menciptakan?

Peneliti : Menciptakan barang sendiri.

Narasumber :Pengen sih, tapi sekarang masih nyontek terus dikembangkan. Kalau udah bisa menciptakan barang sendiri nanti *franchise*.

Peneliti : Apa sih keunggulan kita meniru terus mengembangkan daripada kita membuat sendiri?

Narasumber : Membuat sendiri itu susah.

Peneliti : Susah laku juga?

Narasumber : Iya, susah laku juga. Kalau udah ada dipasaran, orang kan udah ngerti dan tertarik jadi bisa cepat. Tapi untungnya kalau menciptakan barang sendiri kita bisa franchise. Istilahnya barangnya udah banyak laku kita franchise, kita jual namanya.

Peneliti : Jadi lebih memilih ATM ya mas, amati, tiru, modifikasi.

Narasumber : Iya.

Peneliti : Hambatan mas dalam berusaha apa?

Narasumber : Hambatan banyak, pertama dari finansial. Kalau awal ya, orangtua belum begitu percaya jadi saya mencoba cari investor, cari teman yang mau bergabung.

Peneliti : Ada?

Narasumber : Ada kakak saya yang dulu jadi investornya untuk bento café. Terus karyawan, ya SDM tadi. Kadang lingkungan misal masyarakat..

Peneliti : Memang kenapa?

Narasumber : Ya masyarakat itu misal kalau malam kan *nggak* bisa rame-rame, padahal kita lagi agendanya nobar.. gitu. Jadi itu juga kendala sebenarnya.

Peneliti : Kalau menurut mas, pernah *nggak* meremehkan mutu?

Narasumber : Oh *nggak*, kita harus memperhatikan mutu. Istilahnya apa yang kita produksi itu harus benar-benar diperhatikan.

Peneliti : Jadi masih mikirin mutu ya

Narasumber : Iya.. mutunya mau gimana udah bagus *nggak*. Kalau *nggak* bagus ya *nggak* usah jual, itu akan merusak citra sendiri.

Peneliti : Kalau ada pelanggan yang komplain, cara menghadapinya gimana?

Narasumber : Misalnya?

Peneliti : Komplain kalau makanannya *nggak* enak atau sebagainya. Misal es apalah rasanya hambar gitu..

- Narasumber : Ya komplek pasti ada.. ya kita minta maaf, terus ganti produk. Karena mereka udah kecewa. Kalau mereka *nggak* mau ganti uangnya dikembalikan.
- Peneliti : Menurut mas, memudahkan dalam usaha gimana ? misalnya gini, seperti mengambil untung banyak mumpung lagi ada kesempatan. itu gimana?
- Narasumber : Kalau kita sih mikirnya ke depan, *kontinyuitas* jangka panjang. istilahnya kita bisnis *nggak* cuma hari ini tapi untuk hari selanjutnya tetap bisnis. Kalau seperti itu kan cuma mikir bagaimana saya dapat laba tapi kalau kita *nggak*, artinya sama-sama diuntungkan. Pelanggan diuntungkan, kita diuntungkan, karyawan juga diuntungkan, seperti itu.
- Peneliti : Misal mas main terabas, mas merugikan orang lain *nggak*, misal aji mumpung kan, mumpung lagi rame, apakah dikurangi porsinya atau gimana?
- Narasumber : Oh *nggak*.. tetap. Misal porsi sekian ya sekian walau lagi rame.
- Peneliti : Terus calon mana mas?
- Narasumber : Calon belum ada.. boleh lah nanti dicariin.
- Peneliti : Mas selama berusaha itu percaya diri *nggak* ?
- Narasumber : Ya percaya diri lah, kalau *nggak* percaya diri ngapain usaha. Secara kita menanamkan mind set, bagaimana memprogram kita untuk menjadi sukses, bagaimana program kita sehingga menghasilkan keyakinan, kayak gitu. Tergantung otak bawah sadar kita, kalau bicara yakin ya bicara otak bawah sadar. Bagaimana memprogram otak bawah sadar, kalau saya program otak bawah sadar saya sukses. Misal kenyataannya sekarang sepi kan, tapi saya *nggak* memprogram oh ini bakal sepi, bakal apa, *nggak*. Ini mungkin tahap awal, terus selanjutnya akan banyak pelanggan dan akhirnya akan sukses.
- Peneliti : Berarti mas cara berfikirnya kayak yang sebelumnya gitu
- Narasumber : Iya. Intinya kita harus percaya diri. Kalau *nggak* percaya diri *nggak* usah usaha. Membangun mental pebisnis harus gitu.
- Peneliti : Jatuh bangun seperti itu ya
- Narasumber : Istilahnya kalau kita jatuh, kalau mental kita kurang bagus ya paling nanti kita akan stress, trauma, ya mungkin seperti itulah.
- Peneliti : Jadi intinya sangat percaya diri ya mas.
- Narasumber : Iya percaya diri.
- Peneliti : Masih disiplin murni *nggak* dalam usaha? Gini lho, bukan karena tekanan dari atas, misalnya harus bayar pajak, karena mas disuruh sama yang diatas.
- Narasumber : Kalau pajak saya disiplin pajak sih belum.
- Peneliti : Intinya disiplin murni belum ya, masih disiplin2 aja.
- Narasumber : Iya

- Peneliti : Kalau dalam usaha mas ini diterapin *nggak*?
- Narasumber : Ya, kalau disiplin diusaha diterapin. Tapi kalau disiplin pajak belum saya terapkan. Tapi kalau disiplin disini ya diterapin, misal karyawan, dan lain-lain.
- Peneliti : *Nggak* ada tekanan dari siapapun?
- Narasumber : *Nggak..*
- Peneliti : Itu namanya disiplin murni..
- Narasumber : *Oh gitu..*
- Peneliti : Mas suka mengabaikan tanggung jawab *nggak*?
- Narasumber : *Nggak,*
- Peneliti : Berarti *mas* bertanggung jawab?
- Narasumber : Bertanggung jawab. Kita kalau mau sukses intinya harus bertanggung jawab.
- Peneliti : Bertanggung jawab seperti apa?
- Narasumber : Misalnya tanggung jawab ke pelanggan, tanggung jawab ke karyawan, tanggung jawab diri sendiri, perkataan itu tanggung jawab. Kalau *nggak* tanggung jawab artinya kita *nggak* professional. Kita A ya A. kita B ya B. Seperti itu memang udah ditanamkan dari bangsaku sana. Kalau orang Madura itu bilang A ya udah A. *nggak* boleh ganti ke B. Kita *nggak* suka kayak *gitu*. Disiplin ya harus tanggung jawab.
- Peneliti : terakhir nih mas..
- Peneliti : Bagaimana mas menghadapi tantangan dalam usaha?
- Narasumber : Ya untuk menghadapi tantangan saya selalu mensyukuri. Tantangan apa maksudnya?
- Peneliti : Ya hambatan, masalah..
- Narasumber : Kalau saya apa yang terjadi hari ini saya selalu mensyukuri. Istilahnya saya selalu mempunyai jiwa yang optimis. Suatu hal yang terjadi itu akan ada hikmahnya. Suatu yang saya dapatkan itu akan mempunyai pengalaman yang bisa dipelajari. Misal *diprimis* ya, aku santai orangnya, kalau ada masalah ya ambil hikmahnya aja.
- Peneliti : *Nggak* terlalu tertekan *banget*?
- Narasumber : *Oh nggak..* Kita kembalikan aja sama yang punya, rizki semua titipan kok. Misal besok diambil ya udah, kita cuma menjalani aja. Masalah untung rugi itu belakangan, *gitu* aja. Berarti rizki kita *nggak* disitu. Aku yakin bahwa rizki itu *nggak* bakal tertukar.
- Peneliti : Dalam wirausaha kan pasti ada pesaing ya. Misal ada pesaing baru yang buka di samping mas, gimana menanggapi?

Narasumber : Ya biasa aja. Kawan. Malah dengan adanya pesaing saya malah lebih bangga *dong*,

Peneliti : Mas tetap percaya diri?

Narasumber : Iya, percaya diri. Itu menambah promosi saya, misalnya akan lebih banyak orang yang datang kesitu. Artinya orang yang buka disamping saya mempromosikan bahwa banyak café di daerah situ. Aku ambil positifnya aja.

Peneliti : Oke mas, makasih atas wawancaranya. Sudah membantu sekali.

Narasumber : Iya, terima kasih juga udah mau wawancara..

Peneliti : Semoga cepat lulus kuliah mas, makin sukses..

Narasumber : Amiin ya Allah.. didoain supaya cepat dapat jodoh juga nggak apa2..

Peneliti : *Oh ya..* terima kasih mas.



Narasumber pendukung 1 : Amrulah Farid

Wawancara dilakukan pada hari jum'at tanggal 26 February 2016, Jam 21.30

Wawancara dilakukan di Nemo Café.

Peneliti : *Mas siapa mas namanya?*

Narasumber : *Mas Aang.*

Peneliti : *Lengkapnya mas?*

Narasumber : Amrulah Farid.

Peneliti : Amrulah Farid.

Narasumber : Ya.

Peneliti : Nah, mas Aang ini apakah bagian dari keluarganya mas Umam Bento?

Narasumber : Masih, masih ada.

Peneliti : Keluarga jauh apa dekat mas?

Narasumber : Kalau dekat sih *nggak* terlalu sih, tapi ada dari sisi ibunya.

Peneliti : Satu daerah juga?

Narasumber : Iya, masih satu daerah. Di Pamekasan.

Peneliti : Menurut mas tentang dunia usaha itu gimana?

Narasumber : Usaha itu, sesuatu yang kita kelola terus kita dapatkan *profit*, selain itu juga kita bisa mengambil sesuatu yang kita usahakan sendiri, kita kelola sendiri, ambil *profit* atau yang berhubungan dengan keuangan, ya gitu lah.

Peneliti : Pendapat mas tentang mas Umam Bento gimana?

Narasumber : Bento itu ulet, teguh pediriannya. Dia selalu optimis, apa yang dia lakukan selalu berfikirnya harus jadi, seperti itu.

Peneliti : Tapi yang dia katakan *mas* optimis itu semua jadi atau gimana?

Narasumber : Hampir semua jadi.

Peneliti : Berarti ada yang pernah gagal?

Narasumber : Yang pernah gagal itu, ada dulu pernah bikin masakan padang. Sebetulnya udah jalan, udah rame gitu. Tapi pemilik lahannya itu yang bermasalah. Jadi mau perpanjang lagi udah *nggak* bisa.

Peneliti : Terus mas Aang tahu *nggak* mas Umam ini dulu membangun usahanya yang bento, ayumi sampai ini karena faktor ekonomi atau hobi atau lainnya tahu *nggak* mas?

Narasumber : Kalau masalah itu sih belum ngerti juga aku apakah karena masalah ekonomi atau apa. Tapi dia bikin seperti itu awalnya memang sederhana, dia ingin apa

yang dia punya sekarang bisa dikembangkan, ya satu ini. Dia sudah bisa mengembangkan. Awalnya memang sederhana, dia dulu sekolah itu memang pakai *ontel*, dan sampai sekarang dia belum pernah dibelikan kendaraan dari orangtuanya. Jadi dia beli sendiri.

Peneliti : Terus mobil juga?

Narasumber : Mobil semuanya dia beli sendiri tanpa biaya orangtua.

Peneliti : Berarti kayak uang bulanan, SPP gitu?

Narasumber : Iya semuanya termasuk SPP dia biaya diri sendiri, tanpa dari orangtua.

Peneliti : Mas tahu *nggak* dari kapan?

Narasumber : Dia dulu diterima beasiswa ya di pondok kan. Waktu di pondok itu mulai merintis usahanya itu di kursusan, bahasa inggris. Dulu namanya Jogja *English Café*. Sekarang ganti brand, namanya *English Family*. Mulai itu dia kerjasama dengan orang lain untuk bikin café, dulu cafenya *English café* sekarang jadi kursusan gitu kan. Terus berubah jadi bento café. Terus lanjut ke ayumi café, terus nemo.

Peneliti : Mas tahu *nggak* apa cita-cita bas Bento sebenarnya?

Narasumber : Kurang mengerti ya, tapi saya lihat dia pengennya sih mandiri.

Peneliti : Mas Umam dimata mas, kalau memimpin gimana? *Berseமான* atau gimana?

Narasumber : Kalau memimpin dia selalu bikin *deadline* kepada kami. Jadi bikin café kapan buka, tanggal sekian buka. Mau *nggak* mau harus kita buka. Seperti itu. Tapi dengan catatan mas Bento sudah tau sebenarnya kapasitas kami gitu kan. Seharusnya mungkin dibukanya seminggu lagi, 5 hari sebelum seminggu itu kami sudah siap. Jadi selalu *manage* di waktu, bisa dikemas lebih cepat dari apa yang dia inginkan. Tapi kalau masalah yang ke karyawan dia udah dekat dengan yang lain. Jadi kalau makan ya bareng sama karyawan biasa gitu. Jadi kepemimpinannya dari bawah sih udah deket sama yang lain.

Peneliti : Mas Umam ini disiplin *nggak* dalam mengelola usahanya?

Narasumber : Ya, selalu disiplin. Karena dari karakternya sih, dia selalu mengajak teman-teman disini tepat waktu, kumpul jam sekian harus datang. Biasanya dia datang duluan.

Peneliti : Kalau tanggung jawab bagaimana mas?

Narasumber : Kalau masalah tanggung jawab kan kita disini, kalau saya kan bertanggung jawab di dalam café, kalau dia sebagai atasannya ya dia bertanggung jawab di bidang grup. Dia ketua grupnya. Jadi setiap kali kita evaluasi bersama dia juga bertanggung jawab kalau seandainya ada kekurangan pasti perbaiki itu.

Peneliti : Jadi istilahnya tanggap gitu ya?

Narasumber : Iya, tanggap.

- Peneliti : Kalau *background* dari mas Umam itu benar *mas* kalau ayahnya seorang pengusaha?
- Narasumber : Kalau ayahnya iya, cuman usahanya itu berseberangan dengan usahanya *mas* Bento. Kalau aku lihat sih kenapa sih *nggak* nerusin punya bapaknya aja? Kalau menurut saya sih lebih banyak dapatnya, tapi dia pengen mandiri, *nggak* sama dengan orang tuanya gitu. Dia berdiri sendiri.
- Peneliti : Dulu usaha *mas* Umam ini dimulai dari 7 juta mas tahu?
- Narasumber : Kalau itu kan saya bergabung sama mas Bento itu kira-kira 2012an ya, kalau sebelumnya saya kurang tahu.
- Peneliti : Tapi pernah *nggak* cerita ?
- Narasumber : Ya, kalau dikira-kira sih bikin kursusan ya segitu awal uang yang ada. Sebenarnya awal-awal dia bikin usaha itu orang rumah *nggak* ada yang tahu. Awalnya *nggak* ada yang tahu. Baru aja tahu ketika keluarganya kesini. Jadi sebenarnya *nggak* tahu orangtuanya. Mungkin kalau tahu *nggak* boleh seperti ini, harus *focus* sama kuliahnya. Tapi dia berani bertanggung jawab atas apa yang dia lakukan saat ini.
- Peneliti : Tapi keluarganya yang disini tahu *nggak* mas Umam bikin usaha, kayak saudara-saudaranya?
- Narasumber : Kalau yang di kursusan mungkin tahu ya, tapi kalau yang di café awalnya belum tahu.
- Peneliti : Mas sendiri tahu *nggak*?
- Narasumber : Kalau saya tahu dia bikin café. Cuman dulu saya belum masuk di Bento Grup.
- Peneliti : Mas tahu *nggak* 3 prinsip yang dipunyai mas Umam seperti kebebasan uang, waktu sama ibadah?
- Narasumber : Ya, saya sedikit tahu karena dia sedikit cerita dengan saya. Di bisnis itu kan dia bebas memmanage waktunya sendiri, bebas mengelola keuangannya sendiri, dan dia juga bebas dalam ibadah maksudnya *nggak* terikat sama orang untuk ibadah dan dia tidak terikat untuk berbagi sama orang lain, yang termasuk ibadah pokoknya.
- Peneliti : Pas wawancara dia kan bilang tiap malam jum'at itu kumpul sama ngaji bareng, itu benar *nggak* mas?
- Narasumber : Iya. Kalau setiap malam jum'at kita ngaji semuanya. Kebiasaan dia yang saya angkatin jempol itu setiap senin kamis dia puasa. Dan banyak karyawannya yang niru. Jadi mas Bento usahanya lancar itu karena dekat gitu kan dengan Tuhannya. Pasti itu senin kamis dia puasa.
- Peneliti : Berarti mas Umam berdampak baik sama usahanya sendiri ya, selalu beribadah..
- Narasumber : Iya, seperti itu.

- Peneliti : Keyakinan mas Umam kalau menjadi kaya itu bisa membantu orang lain pernah nggak cerita?
- Narasumber : Maksudnya?
- Peneliti : Berwirausaha kan bisa kaya, dengan kaya dia bisa membantu sesama itu pernah cerita *nggak*? Jadi dia bisa merekrut orang sana sini yang punya kerjaan.
- Narasumber : Punya kerja..?
- Peneliti : Kan berwirausaha *nih*, otomatis punya penghasilan lebih. Dia butuh karyawan, lalu dia buka peluang buat merekrut orang baru pernah cerita *nggak*, kayak dia ingin membantu orang..?
- Narasumber : *Oya*. Dia kan dulu pernah ditanya, kamu udah *sodaqoh* hari ini, gitu. Saya bilang udah.. dapatnya berapa? Dia belum nanya saya ngasih berapa, maksudnya persennanya. Saya jawab 50 persen gitulah. Dia bilang artinya kamu *nggak* ikhlas.. intinya kamu harus ikhlas ngasih sesuatu sama orang. Jadi kalau kasih sesuatu ke orang yang membutuhkan itu pasti ada timbal baliknya dari atas. Jadi memang dulu saya sempat belajar tentang itu. Ternyata dia itu ngasih seseorang itu *nggak* lihat bilangannya itu berapa. Mungkin 10 persen, dia lebih dari itu. Kalau zakat 2,5 persen dia lebih..
- Peneliti : Kalau pengambilan keputusannya gimana, baik *nggak*? Cepat tanggap *nggak* mas?
- Narasumber : Ya.. dia kalau ngambil keputusan selalu cepat. Sebenarnya dia udah tahu kapasitas kami. Kayak tadi kan buat café tanggal sekian harus bukan *gitu*. Sebenarnya lebih cepat dia, kami belum siap nih tapi dia bilang siap. Jadi dia tahu kapasitas kami, *oh* udah siap sebenarnya..
- Peneliti : Kalau café gini kan otomatis mutu penting.
- Narasumber : Ya penting
- Peneliti : Kalau dimata mas gimana, kayak misal minuman itu harus yang rasanya pas gitu?
- Narasumber : *Oh* iya. Kami setiap bulannya ada evaluasi kan. Dan *mas* Umam kadang dia *nyamar* jadi customer.. jadi ada temannya, kalau dia merasa produk itu *kok* beda dari yang kemarin, nah itu jadi catatan buat dia nanti dievaluasi tiap bulan. Yang buat siapa.. gitu
- Peneliti : *Oh* dia tahu?
- Narasumber : Iya pasti tahu.
- Peneliti : Membuat kopinya sendiri atau gimana?
- Narasumber : Kalau mas Umam kan dia kasih menu seperti ini, takarannya segini jadi udah *fix*. Dengan rasa seperti itu. Biasanya dia *nyamar* jadi customer itu kan buat ini rasanya berubah *nggak* sih, kalau berubah berarti takarannya berubah. Karena kita pakai takaran, keluar dari itu pasti rasanya berubah. Kalau jam segitu

nanti siapa yang bikin, pasti dicatat. Kalau rasanya udah berubah pasti takarannya salah. Karena di SOP udah jelas, berapa takarannya sekian. Jadi selama takaran *nggak* berubah rasanya ya *nggak* mungkin berubah. Jadi itulah yang selalu dievaluasi disini, di ayumi, di bento. Sering kayak gitu dia.

Peneliti : Kalau mas Umam percaya diri *nggak* sih dengan rivalitas di samping café ?

Narasumber : Samping ?

Peneliti : Samping sana sini lah, kan sejalur ini café semua.

Narasumber : Selama ini dia optimis sih sebenarnya.

Peneliti : *Nggak* pernah ngeluh?

Narasumber : *Nggak*. Pertama-tama kita cuma punya pelanggan satu ya *gak apa2* sih, alhamdulillah lambat laun jadi banyak. Jadi dia tambah semangat lagi. Dia selalu bilang biasa diawal kayak gitu. *Gak rame* di awal itu biasa seperti ini.. justru kalau rame diawal nanti biasanya surut. Kami selalu gitu. Dari awal bikin bento café, ayumi café, bento café orangnya sepi. Jadi ya itulah, makanya percayanya disitu.

Peneliti : Apa yang mas Umam jual itu duplikasi terus dikembangkan misal sekarang lagi musim kopi Vietnam gitu, ditiru terus dimodifikasi sedikit biar *nggak* sama, seperti itu *nggak*?

Narasumber : Pasti *kayak gitu*. Sebulannya pasti ada inovasi. Entah nanti ditaruh di café yang sebelah mana, tapi ada.

Peneliti : Apa usaha mas Umam ini mengalami perkembangan?

Narasumber : Iya. mengalami perkembangan.

Peneliti : Perkembangan yang seperti apa?

Narasumber : Ya dari awal mendirikan usaha itu, dari café udah 3 yang jalan. Menurut saya sih udah berkembang.

Peneliti : Apa harapan mas Aang buat mas Umam apa?

Narasumber : Harapannya selalu optimis, mungkin bikin menu-menu café yang lebih kreatif lagi.. kalau menurutku sih lebih baik fokus ke café aja daripada kursusan. Karena kursusan sih banyak juga sih sebenarnya. Ya kenalin *passionnya* aja sih. Kalau menurutku *passion*-nya mas Umam itu di kuliner..

Peneliti : Makasih mas atas data-datanya, atas informasinya..

Narasumber : Iya.

Narasumber 3 : Ahmad Zahri

Wawancara dilakukan pada hari Selasa, tanggal 17 februari 2016 jam 14.00 WIB

Wawancara dilakukan di toko braga condong catur sleman.

Peneliti : Bang ini saya rekam buat tugas skripsi saya.

Narasumber : *Ya*

Peneliti : Ini kan penelitian saya tentang pengusaha muda yang ada di Sleman Yogyakarta. Abang masuk dalam kategori yang saya inginkan, sebelumnya saya boleh *nggak* ngambil data dari abang?

Narasumber : Oh, ya boleh silahkan. Bisa.

Peneliti : Boleh memperkenalkan diri *nggak*?

Narasumber : oh iya, nama saya Ahmad Zahri. Biasa dipanggil ahmad. Kalau teman-teman biasa komisariat organisasi panggilnya ahmed. tapi panggilnya biasa.

Peneliti : Usia abang?

Narasumber : Usia jalan 26. Sekarang masih 25.

Peneliti : abang berasal dari mana bang?

Narasumber : Asalnya dari Singkawang, Kalimantan Barat.

Peneliti : Usaha ini ada *nggak* latar belakang dari orang tua atau yang lain?

Narasumber : Sebenarnya latar belakang itu pertama karena dorongan pribadi, motivasi diri. Yang kedua lingkungan, karena mendukung, ekonomi, pergaulan segala macam karena mendukung.

Peneliti : Jadi rata-rata lingkungan *abang* itu pengusaha ya?

Narasumber : Yang banyak *berkecimpung* itu dilingkungan usaha, beberapa komunitas saya ikutin.

Peneliti : Sebelum usaha ini apa usaha yang dijalani?

Narasumber : Sebenarnya banyak, dari 2010 itu angkringan, habis angkringan itu makanan kecil, krupuk gitu untuk dimasukkan ke rumah makan, habis itu roti bakar, setelah itu kambing untuk kurban. Itu yang istilahnya tetap ya waktu itu, maksudnya usaha itu selesai, *nggak* berkembang, ganti-ganti gitu. Terus setelah kambing baru konveksi ini. Tapi yang momentum itu yang pas ada waktu gitu pas ospek, pas idul adha gitu. Idul adha itu saya jualan qurban. Jadi ada usaha yang berlanjut, ada yang *momentum*.

Peneliti : Kalau sekarang yang berlanjut?

Narasumber : Yang berlanjut hanya konveksi ini. Kalau yang lain sudah tutup semuanya.

Peneliti : Alasan abang terjun ke dunia usaha apa?

- Narasumber : Pertama beranggapan dalam diri saya itu, ketika menjadi pengusaha itu kita akan berbuat lebih.
- Peneliti : Berbuat lebih dalam arti bagaimana?
- Narasumber : Dalam artian dalam segi waktu ya, karena saya suka tantangan karena saya suka tantangan jadi mau ngapain dalam usaha itu kita *nggak* masalah. Yang kedua, dengan usaha itu kita berbuat lebih dalam artian bisa membantu orang lain, sedekah dan segala macam. Intinya kemandirian, tidak ada tekanan, murni punya kita. Saya merasa lebih bebas, saya bisa merasa sekeras-kerasnya bekerja akan kembali kepada diri sendiri. Seperti itu definisi saya.
- Peneliti : Yang kedua? Itu tadi yang pertama kan?
- Narasumber : Yang kedua, kita bebas mengatur waktu tapi tidak *seenaknya*, dalam artian tetap mengatur waktu kalau kita punya kreatifitas itu lebih plong gitu, lebih maksimal untuk kita memaksimalkan potensi diri.
- Peneliti : abang ini kan *nggak* mungkin kan bertahan berusaha, pasti abang kan punya keyakinan. Apa sih keyakinan yang abang punya untuk bisa maju berkembang dalam usaha?
- Narasumber : Yang pertama saya yakin karena saya mempunyai peluang, yang kedua itu masih masa muda dan yakin dengan kemampuan dan pengalaman yang saya miliki. Karena pengalaman saya udah sekitar 5 tahun, saya buka tutup, istilahnya kana *da* ada *track record*, ada pengalaman walaupun usahanya belum begitu besar tapi disitu saya *nggak* berhenti. *Ya* selalu mencari gitu. *Ya* itu yakin. Yang kedua karena saya tau keterbatasan itu, jadi saya *nggak* ingin seperti itu lagi, jadi dorongan untuk menjadi sukses itu kuat.
- Peneliti : Abang tadi bilang faktor lingkungan, nah faktor lingkungan yang mempengaruhi abang berusaha itu faktor lingkungnya yang seperti apa?
- Narasumber : Faktor lingkungan ya seperti ini, karena saya kuliah di fakultas ekonomi jadi mengenai materi, bahan kuliah, dosen, lingkungannya, pergaulannya, sama peluangnya yang dari luar itu juga banyak. *Ya* itu yang membuat saya terjun ke sana gitu. Jadi, saya buka usaha itu berbagai faktor didorong oleh itu tadi, karena kesempatan, lingkungan, potensi, sama peluang itu tadi. Peluang itu saya udah 2 kali dapat dana hibah kewirausahaan. Yang pertama tahun 2011. Jadi PT Pegadaian kerjasama dengan PPTM bagian kemahasiswaan UII. Cari mahasiswa yang mau berwirausaha atau yang udah punya usaha. Mereka *merekrut*, dilatih seminar gitu *diworkshop*, nanti kita diminta buat proposal. Nanti itu baik usaha yang kita jalankan ataupun yang ingin kita jalankan nanti dibuat proposal, gimana pengelolaannya, gimana pemasarannya, gimana keuangannya, *sdm*-nya, segala macam ide itu semua nanti dituangkan dalam proposal. Proposal itu diajukan ke Pegadaian. Pegadaian itu ada dana *CSR*, dikhususkan untuk kewirausahaan. Jadi per proposal itu dimodali, dikasih uang cuma-cuma oleh Pegadaian. Hibah namanya. Yang penting uang itu untuk wirausaha. Maksimal 7 juta dulu waktu saya punya angkringan. Tapi saya *diacc*-nya itu 5 juta.
- Peneliti : Terus yang kedua?

Narasumber : Yang kedua tahun 2013 dapat dana hibah dari kementerian koperasi dan UKM. Kementerian *kan* punya program gerakan kewirausahaan nasional (GKN). Jadi pemerintah itu menyediakan sejumlah uang berapa triliun *gitu* dan mendanai proposal yang terseleksi sekitar 25 juta maksimal. Tapi aku dapatnya 14 juta. Itu yang buat kambing. Kalau yang pegadaian tadi itu buat angkringan. Jadi punya 2 angkringan dulu. Sama prosesnya, diseleksi dulu, ditraining dulu dan segala macam, penguatan di proposal semua aspeknya dibahas disana. Kematangan konsep. Sehingga nanti jadi pertimbangan juri untuk menilai. Saya alhamdulillah yang tingkat propinsi. Sebelumnya saya ikut tingkat nasional tapi *nggak* lolos. Pas setelah nasional diadakan tingkat propinsi, saya ikut di propinsi Yogyakarta, saya lolos. Yang kedua.

Peneliti : Terus untuk bisnis ini dana pribadi atau lainnya?

Narasumber : Ceritanya gini, uang yang 14 juta itu saya belikan beberapa kambing sama perlengkapan yang mendukung. Misalnya ada sekitar 4 kambing, sekitar 7 jutaan, terus saya titip ke orang Wonosari, dipelihara. Nanti H-3 bulan itu saya beli, jadi pas hari H-nya Idul *Adha* saya ambil. H *min* berapa saya ambil. Sebagian uangnya itu buat beli pendukung. Karena saya *nggak* punya motor, yang 2,5 juta saya belikan motor yang satunya saya belikan kebutuhan lain. Kan saja juga jualan online juga. Karena sebelum punya kambing sendiri, setiap Idul *Adha* itu saya punya usaha jualan kambing.

Peneliti : Punya orang?

Narasumber : Punya orang. Tapi saya pemasarannya, kerjasama dengan yang punya kambing, misal per ekor dapat berapa gitu. Nah saya butuh itu karena yang penting kendaraan. Karena saya angkut kambing, jadi butuh kendaraan.

Peneliti : Pakai motor?

Narasumber : Pakai motor, dari Prambanan, ke Cangkringan, antar-antar punya orang. Jadi 2 faktor itu, teknologi sama transportasi saya utamakan itu. Karena yang pertama memang tidak ada angkutan, yang kedua untuk akses bisnis itu. Nah, sisanya untuk kambing. Kambing itu 2014 waktu itu rugi,

Peneliti : Rugi?

Narasumber : Rugi. H-2 minggu. Selain punya kambing sendiri kan ada orang yang mau kerjasama, punya kambing tapi aku yang jualin. Nah, kambingnya orang itu diikatnya gimana gitu, muter-muter kambingnya. Terus mati 2 ekor. otomatis saya rugi 4 juta. Karena saya bisnis sendiri, main sendiri, kan rugi. Tahun 2015 kemarin saya tetap kembali ke bisnis awal, kerjasama dengan orang lain. Hasil itu kan ada sedikit saya pegang, terus saya jual motor, yang lainnya, pinjam orangtua sama pinjam ke yang lain.

Peneliti : Berapa modal yang abang keluarkan atau dikumpulkan untuk usaha ini?

Narasumber : Pertama 10juta, terus sedikit-sedikit nambah. Kebanyakan kan ini contoh bahan, bukan barang yang siap dijual. Ada beberapa yang siap jual yang saya beli, ada yang masih pinjam. Ada yang sebagian cuma contoh, ada yang dimodalin. Jadi modal untuk beli barang itu sedikit. Yang besar itu cuma di kontrakannya.

- Peneliti : Abang membawa agama dalam usaha *nggak*?
- Narasumber : Kalau saya, dalam Islam itu ketika kita berusaha kan ada jalannya, ada rumusnya. Apa saja, ya sedekah, misalnya yang mempermudah rezeki ya shalat dhuha, *tahajjud*, ya kayak gitu. Hal-hal seperti itu terkadang yang saya lakukan.
- Peneliti : Kalau tentang laba itu, bagaimana?
- Narasumber : Kalau laba saya *nggak* patokan karena pencatatan perhari jarang saya catat, *gitu*. Yang kedua itu saya itu kalau mau sedekah ya sedekah aja. Saya punya prinsip walaupun kita sedekah 100 rupiah perhari itu harus berani walaupun bukan dari hasil toko.
- Peneliti : Kalau berjualan sambil berdakwah itu dilakukan *nggak*?
- Narasumber : Kalau berjualan sambil berdakwah itu sepertinya *nggak* ya. Tapi internal. Kalau dakwah udah masuk sosial kan, yang saya lakukan cuma perbaikan internal, gimana solatnya, *gitu aja*.
- Peneliti : Apa *abang* tertarik untuk kerja kantoran, atau PNS? Tertarik *nggak* sama hal2 seperti itu?
- Narasumber : Kalau saya belum ada pikiran untuk kerja disana.
- Peneliti : Kenapa?
- Narasumber : Karena bentuk jiwa pengusaha udah tertanam sekitar 5 tahunan *gitu*.
- Peneliti : Udah tertanam ya
- Narasumber : Sudah tertanam. Kalau dulu itu OK, dari dulu sebelum kuliah memang orang tua inginnya dikantor, jadi pegawai. Tapi disini, udah meleburkan diri jadi pengusaha malah agak susah. Saya belum menemukan alasan untuk jadi kantoran. Kecuali aku magang itu beda lagi. Aku magang itu untuk belajar beda lagi.
- Peneliti : Apakah keluarga tau tentang usaha ini?
- Narasumber : Iya, keluarga tahu.
- Peneliti : Apa respon mereka?
- Narasumber : Pertama itu *support* alhamdulillah. Tapi tetap mengingatkan juga agar sama-sama jalan kuliahnya. Tapi tetap respon. Ya bagus.
- Peneliti : Kalau *nglarang-nglarang* gitu?
- Narasumber : Kalau yang *nglarang* *gitu* *nggak* ada. Sebenarnya saya tunjukkan ingin usaha sendiri itu dari dulu. Saya tuh pengen menyetok gimana caranya dari uang jajan sendiri, tapi *nggak* mampu. Saya kewalahan. Akhirnya dari proses saya buktikan. Saya cari duit sendiri. Proposal, ketika saya dapat bantuan saya kasih tau orang tua. Saya dapat ini, untuk modal usaha ini.. Malah ditawarkan kalau misal usaha sapi *nggak* beli disana aja sapinya. Karena orang tua *support*. Bahkan roti aja dulu, dibantu orangtua 500.000.

Peneliti : Roti apa?

Narasumber : Roti bakar. Aku kan pernah bisnis roti bakar, tapi 5 bulan tutup juga.

Peneliti : Kenapa?

Narasumber : Karena, ya, karena sepi sih lokasinya.

Peneliti : Kira-kira pendapatan perbulan berapa? Kira-kira aja *nggak* usah diceritain lah.

Narasumber : Kalau omset perbulan itu 9 sampai 12an.

Peneliti : Bersih atau kotor?

Narasumber : Itu kalau *omset* kotor. Bersihnya bisa 1 sampai 1,5.

Peneliti : Kan udah jadi pengusaha muda, ada pandangan lain *nggak* ?

Narasumber : Iya, saya banyak kepikir itu. Pengusaha muda itu, yaitu. Saya punya tujuan jangka panjang, punya rencana-rencana besar didepannya. Kenapa saya harus jadi pengusaha, karena akses untuk kita kaya itu salah satunya dari pengusaha itu. Kalau jadi PNS kita kaya sedikit pasti *dicurigai to?*, padahal kan sebut saja PNS kerja sampingan? bisa aja dari sampingan kan *nggak* tau. Nah, salah satunya tuh pengen benar-benar membuka jalan saya untuk kedepannya biar lebih bisa melaksanakan rencana saya itu. Punya ini, punya itu.

Peneliti : Apa menariknya menurut *abang* menjadi pengusaha muda?

Narasumber : 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.

Peneliti : terus, abang kan punya tujuan jadi pengusaha. Nah, tujuan abang yang paling konkrit banget sebagai pengusaha apa?

Narasumber : Kalau saya itu pertama ingin punya perusahaan, misalnya perusahaan peternakan sapi. Aku punya itu. Itu yang saya *pengen*.

Peneliti : Makanya abang punya usaha sampai sekarang.

Narasumber : Iya, saya belajar itu, dari kambing udah mulai sapi. Nah sapi kambing itu orangtua udah usaha kambing sapi walau kecil-kecilan saya ingin mengembangkan lagi gitu. Walaupun saya lewat konveksi dulu, roti dulu, kerupuk dulu, macam-macam.

Peneliti : Intinya tujuan akhirnya ke sapi ya?

Narasumber : Insyaallah tujuan akhir ke peternakan sapi. Konkritnya itu.

- Peneliti : Apa *abang* dulu membangun wirausaha itu karena faktor ekonomi?
- Narasumber : Faktor ekonomi iya, yang saya bilang tadi kan karena banyak faktor. Ya itu karena keterbatasan ekonomi, lingkungan, dorongan *internal* gitu.
- Peneliti : Faktor ekonomi itu yang seperti apa?
- Narasumber : Saya waktu itu karena benar-benar berkomitmen untuk tidak minta, udah malu lah sama orangtua.
- Peneliti : Bukan karena orangtua tidak mampu atau gimana?
- Narasumber : Bukan. Sebenarnya orangtua mampu. Asal saya telepon, insyaallah dikirimin. Walaupun seminggu kemudian, ya namanya petani kan. Kadang uangnya *nggak* langsung ada. Kadang besoknya ada, kadang juga *nggak*. Sebenarnya orangtua mampu. Ketika saya telpon, langsung. Bahkan saat saya menjalani usaha ini ibu saya sering telepon, gimana mau dikirim *nggak* gitu, tapi saya nolak. Saya inginnya itu pribadi, pengen benar-benar motivasinya dari keterbatasan itu. Bahkan saya pernah makan pakai kecap sama kerupuk
- Peneliti : Gara-gara abang pengen mandiri gitu ?
- Narasumber : Ya, karena pengen mandiri. Kiriman saya 1 juta itu bisa untuk 1,5 atau 2 bulan. Makanya sangat sederhana sekali. Saya irit kalau makan itu, apalagi kan sering puasa juga. Ya karena pertama keterbatasan, dan itu saya setting sendiri. Bisa, sebenarnya bisa minta ke orangtua. *Ngapain* saya lapar-lapar makan kecep kerupuk sama nasi. Tapi saya ada dorongan pribadi bahwa saya harus punya kreatifitas gitu. Dan dengan itu saya kreatif gitu. Saya sering ikut kompetisi nasional atau regional walaupun *nggak* pernah menang ya menangnya cuma dua itu. Saya *nggak* kebayang misal saya minta terus, makan enak terus. Saya *nggak* kebayang bisa kreatif seperti itu. Saya bisa desain meski cuma kartu nama. Ya itu tadi karena keterbatasan. Faktor-faktor itu jadi satu, jadilah seperti ini, jadi *nggak* cuma faktor ekonomi. Motivasi diri dan lingkungan juga mendukung.
- Peneliti : Usaha itu kan terus berjalan ya. Yang membuat usaha *abang* tetap berjalan itu apa?
- Narasumber : Ya kita tidak berhenti di promosi, atau di pemasarannya. Kita harus jemput bola karena usaha itu masih dibawah 10 tahun kan. Kalau dibawah 10 tahun itu ya masa-masa membangun. Harus jemput bola, harus kerja keras, kemana-mana segala macam gitu. Jadi harus kreatif sendiri gimana caranya kita mendapatkan penjualan gitu.
- Peneliti : Persaingan kan banyak banget nih, kayak konveksi dimana-mana. abang merasa percaya diri *nggak*?
- Narasumber : Saya percaya diri, karena apa? Karena konsumen itu ternyata tidak hanya cari yang murah tapi juga yang bagus. Saya meneliti yang bagus itu. Contohnya misal kayak gini. Jahitan, jarang orang jahit yang kualitasnya halus banget. Aku punya daya tawar itu ke konsumen. Sehingga konsumen benar-benar tau kualitas kami dengan yang lain, meskipun harganya sedikit lebih mahal.

- Peneliti : Berarti abang senang bersaing dengan yang lain?
- Narasumber : Iya.
- Peneliti : Walaupun *abang* dibawah mereka gitu?
- Narasumber : Iya. Tapi saya *nggak* multi konveksi. Saya jual yang lain. Kalau konveksi kan mainnya di seragam, saya mainnya di pramuka, drum band dan segala macam. Pakaian muslim saya juga main disitu walaupun jadi reseller. Jadi *nggak* murni. Memang *cord* bisnisnya konveksi, tapi harus cari bisnis2 yang kiranya searah yang kira-kira 1 *lingkup* bisa kita ambil pintu.
- Peneliti : Walaupun banyak persaingan ya? Tetap percaya diri..
- Narasumber : Saya tetap percaya diri dan tetap berusaha.
- Peneliti : Jadi *abang sedang kalau* bersaing dengan yang lain gitu?
- Narasumber : Saya senang dengan persaingan, tapi kita punya cara sendiri-sendiri. Kalau udah rejeki kita pasti *nggak* kemana. Walaupun masuk ke kita, terus yang lain. Saya yakin aja, *nggak* resah dengan berapapun jumlah pesaing.
- Peneliti : *Abang* jualan kan, otomatis harus berhubungan baik dengan orang lain. *Nah*, itu perlu *nggak* buat *abang*?
- Narasumber : Ya, sangat perlu. Baik sama orang, cara bicara kita nawarin ke orang, bujuk rayu segala macam, beli produk, wajib lah itu.
- Peneliti : Walaupun itu bukan pelanggan?
- Narasumber : Kalau pelanggan ya rahasia umum ya, kalau teman ya santai aja. Kalau pembeli atau calon kita memang lebih sedikit tinggi perhatiannya, banyak menunjukkan kita itu seperti apa yang dari perusahaan kita gitu. Karena untuk meyakinkan mereka. Beda kalau dengan teman.
- Peneliti : Penting *nggak* jadi pemimpin di dalam usaha ini?
- Narasumber : Penting sekali, apa lagi itu perintis.
- Peneliti : Apa alasannya?
- Narasumber : Dalam usaha kita, kalau bukan kita pemimpinya siapa lagi. Kalau kita percaya orang lain terus kita jadi apa.
- Peneliti : Mending perusahaan dipimpin sendiri?
- Narasumber : Perusahaan dipimpin sendiri, ya itu mutlak. Harus dipimpin sendiri. Kecuali kita *nggak* bisa dalam segi kesehatan. Kalau bisa sendiri ya ngapain orang lain.
- Peneliti : Awalnya kan karena tadi *abang* bilang buat kelangsungan hidup ya
- Narasumber : Iya, keterbatasan ekonomi sama faktor lain yang kemudian *berbarengan*.
- Peneliti : Jadi pertamanya buat mandiri *gitu ya*.

Narasumber : Iya..

Peneliti : Menurut *abang* saat ini tercukupi nggak?

Narasumber : Sangat. Untuk keberlangsungan bisnis itu penting.

Peneliti : Kebebasan dalam berkarir itu penting *nggak*?

Narasumber : Maksudnya gimana?

Peneliti : Ya kayak waku itu kita *nggak* ada yang ngatur.. *gitu*

Narasumber : Kebebasan berkarir, aku sebut kebebasan berkarya itu aku sangat senangnya disana. Jadi kita benar-benar berdarah-darah, nanti akan kembali ke kita gitu. Hasilnya juga beda. Walaupun *nggak* menghasilkan sama sekali, pada waktu itu. Tapi suatu saat akan menikmati hasil itu.

Peneliti : Usaha ini apakah impian pribadi atau gimana?

Narasumber : *Nggak*. Ya, tetap dari motivasi pribadi.

Peneliti : Nggak ada orang lain?

Narasumber : Kalau orang lain itu kan *support*, inspirasi dan dukungan untuk menjadi diri sendiri.

Peneliti : Konveksi sudah berapa lama?

Narasumber : Kalau konveksi ini sudah 1 tahun lebih, sudah 1 tahun 2 bulan. Dari 11 desember 2014 sampai 11 Desember 2015 itu satu tahun. sekarang kan sudah masuk 2016, jadi sudah 1 tahun 2 bulan. Sudah lumayan lama.

Peneliti : Kalau sebelum usaha ini, berwirausaha udah berapa tahun?

Narasumber : Dari mulai 2010 itu,

Peneliti : Hampir 6 tahun ya

Narasumber : Ya, tapi 2010 kan *nggak* langsung usaha sih. Ya sekitar 5 tahunan *lah* kurang lebih.

Peneliti : Terus bagaimana proses mengembangkan usaha *abang* ini?

Narasumber : Prosesnya banyak, kalau kita pertama perbaikan kualitas. Bagaimana orang bisa *pesen* lagi, yang kedua masalah promosi-promosi, teknologi yang penting. Sekarang itu online shop itu penting sekali.

Peneliti : Sekarang?

Narasumber : Ya. Malah banyak penjualan itu online, lewat media sosial. Udah lintas nasional ini, eh bukan, lintas daerah. *Customernya* dari Kalimantan, Papua, Sumatera. Ya itu, media sosial.

Peneliti : Terus promosinya paling sering dari mana? Facebook, apa twitter..

- Narasumber : Banyak dari BBM dan Line. BBM itu saya aktif ya, dimanapun grup, saya masuk. Masuk, terus di add semuanya. Walaupun banyak yang nggak accept saya, tapi kebanyakan accept sih. Saya dari dulu di media sosial itu perbanyak kontak dulu. *Nggak* masalah *mesen* atau *tidak*, perbanyak kontak dulu gitu.
- Peneliti : Menurut abang yang menarik dari pengembangan usaha itu apa?
- Narasumber : Tantangan ya. Selalu ada tantangan. Untuk mengembangkan itu selalu ada kreatifitas untuk apa-apa gitu.
- Peneliti : Tantangan yang gimana?
- Narasumber : Ya tantangan. Jadi aku mandangnya kan gini. Usaha itu kalau nggak berkembang kan *stuck*. Kalau kita mau berkembang kita kan harus jalan mas. Kadang harus kreatif gimana caranya kita ada pemesanan bulan ini. Promo-promo, atau konsumen yang sebelumnya ditanya gimana ada pemesanan lagi *nggak*, gitu.
- Peneliti : Tujuan pengembang usahanya apa?
- Narasumber : Ya itu, untuk keberlangsungan.
- Peneliti : Kelangsungan hidup?
- Narasumber : Bukan cuma hidup ya, nanti saya hidup usahanya mati ya. Untuk keberlangsungan usaha juga.
- Peneliti : Kan ada yang bilang usaha itu ATM, mengamati, terus memodifikasi. Kalau *abang* itu yang cuma sekedar *jiplak* aja atau duplikasi terus pengembangan, atau buat barang sendiri?
- Narasumber : Kalau untuk inovasi kecil ya, hanya beberapa persen inovasi sendiri. Rata-rata itu-itu aja.
- Peneliti : Berarti *abang* ini nyontek barang orang atau gimana?
- Narasumber : Kebanyakan kalau konveksi itu kan desainnya dari *customer*. Kami hanya jasa untuk jahit sama buat itu, rata-rata.. mungkin 80 atau 90 persen itu desainnya dari customer. Jarang yang punya referensi dari saya. Paling inovasinya cuma strategi marketingnya gitu. Tapi kalau produk rata-rata inovasinya dari *customer* semua inovasinya.
- Peneliti : Berarti *abang* Cuma desain dari *customer* semua.
- Narasumber : Iya. ATM itu menyesuaikan kalau aku. Dalam artian mungkin *nggak* banyak di produk, tapi di pemasaran. Caranya media social, caranya promosi segala macam itu.
- Peneliti : Hambatan yang sering muncul apa sih?
- Narasumber : Apa ?
- Peneliti : Hambatan yang sering muncul dalam dalam usaha ini apa?

Narasumber : Hambatan yang sering muncul, kurang promosi sih, itu yang pertama. Sehingga musuhnya *nggak* begitu ramai. Terus yang kedua mungkin karena usaha ini baru 1 tahun, masih kurang lama jadi orang masih kurang mengenal. Yang ketiga hambatan yang paling besar itu dari diri sendiri.

Peneliti : Apa itu?

Narasumber : Kalau saya itu pemesanan banyak atau sedikit itu kerasa dari shalat kita. Kerasa banget, aku berapa tahun ini shalat subuh yang ontime itu hanya beberapa hitungan jari. Pas ontime udah beberapa kali, tiba-tiba 1 hari ada 5 orang yang tanya, belum *pesen*. Cuma untuk pesan kan proses *naya to*. Tapi artinya udah ada pintu gitu. Kadang ada yang dealnya satu tahun baru deal. Ada yang seperti itu. Saya yang sangat pengaruh di hambatan itu dari diri sendiri, sebenarnya. Sebenarnya rejeki itu kalau menurut saya ya dari shalat kita gitu. Dari sisi religius. Ya bukan satu kali dua kali, dampaknya kerasa banget. Itu kalau aku, *nggak* tau kalau orang lain kan beda-beda.

Peneliti : Berarti bukan dari orang lain?

Narasumber : Bukan dari orang lain. Makanya aku tidak begitu memandang persaingan banyak. Yang saya bisa ya udah sebisanya kita. Kita kesekolah *nawarin*, ya itu usaha kita.

Peneliti : Kalau menjual barang abang mementingkan mutu *nggak*?

Narasumber : Kalau mutu pasti, kualitas. Ada beberapa item yang kualitasnya lebih dari itu.

Peneliti : Diatas standar atau dibawah standar?

Narasumber : Standar, tapi jahitannya lebih halus. Tapi bahannya ya *itu itu aja to*. Kalau konveksi kan bahannya rata-rata itu.

Peneliti : Abang suka *nggak* menerabas seperti membuat keuntungan sebesar-besarnya selagi pesanan banyak, misal menaikkan harga atau gimana gitu?

Narasumber : Kalau saya gini, ada harga standar yang memang harga jual kami. Ada yang memang nanti kami sebelum kesana banyak strategi gitu. Nanya, misal mau buat kaos itu anggarannya berapa. Kalau misalnya ngasihnya diatas harga standar saya berarti rejeki saya dong. Kalau sama-sama deal *nggak* masalah kan. Misal aku ngasih harga 45.000 tapi aku *nggak* kasih tahu harganya segitu. Misal mau buat kaos kan misalnya 20. Anggarannya berapa, misal per kaosnya 50.000. oke bisa. kan udah dapat untung. Ada juga sebaliknya, aku kasih standar tapi minta harga lebih murah. Karena udah keliling, harga pasarannya seperti itu atau lebih murah.

Peneliti : *Abang* ini disiplin murni *nggak*?

Narasumber : masih murni perseorangan ya belum CV.

Peneliti : *Nggak*, disiplin *nggak*?

Narasumber : Oh disiplin ya aku kira CV. Ya, memang susah, mungkin salah satu hambatannya di situ. Kembali ke diri sendiri lagi. *Nggak* bisa disiplin, susah.

Pertama bangun pagi, yang kedua saya kan kadang kuliah, nah sewaktu kuliah saya sering tutup. Saya kan masih mengutamakan kuliah walaupun pagi-paginya *nggak* ada yang beli tetap paginya buka tutup. Kadang sampai subuh. Konveksi mana sampai subuh. kayak indomaret aja kan. *Rame* lah teman2, ngobrol atau *garap* apa ya nonton, macam2 lah kegiatannya. Masalah waktu itu *nggak* disiplin.

Peneliti : Abang mengutamakan tanggung jawab *nggak* ke pelanggan?

Narasumber : ya, tanggung jawab. Kalau misal itu murni kesalahan kami ya kami *akui*. Kalau itu kesalahan dia ya dari dia.

Peneliti : Terus, kalau misal ada yang komplain gimana menanggapi?

Narasumber : Ya pertama itu kalau itu murni kesalahan kami ya kami perbaiki, kalau bisa kami perbaiki ya perbaiki, kalau *nggak* bisa perbaiki ya kami potong biayanya. Misal harganya 40.000 potong gitu berapa persen.

Peneliti : Sering *nggak* kejadiannya?

Narasumber : Sering, maksudnya *itukan* detail ya. Banyak salahnya dari kami atau dari orangnya gitu. *Nggak* semua lah. Yang paling sering itu kaos bola. Kaos bola itu kan benar-benar harus detail. Kancingnya, terus ada apa *enggaknya*, logonya. Pokoknya harus detail.

Peneliti : Terus untuk menghadapi tantangan berwirausaha itu gimana?

Narasumber : *Ya* pertama kita tidak lepas untuk selalu belajar. Selalu mengamati lingkungan sekitar bukan pesaing, gimana perkembangannya dan segala macam. *Ya* seperti itu. Terus berjalan jangan berhenti.

Peneliti : Semangat walau banyak saingan gitu?

Narasumber : *Ya* gitu, tetap berusaha. Tapi *nggak* usaha membabi buta dalam artian *nggak* tau strategi. Misal produk untuk sekolah ya saya masukin ke sekolah. Bisa langsung atau via email. Seperti sekarang ini *kan* saya lagi email ke sekolah masalah produk dan daftar harga.

Peneliti : *Omset* yang paling besar yang pernah didapat kira-kira berapa?

Narasumber : *Omset* paling besar tu berapa ya kemarin?, 13 juta 1 pesanan.

Peneliti : Jadi pendapatan abang ini *nggak* menentu ya

Narasumber : *Nggak* menentu.

Peneliti : Paling banyak berapa?

Narasumber : Per apanya?

Peneliti : Per bulan.

Narasumber : Perbulan mungkin ya 2, 2,5.

Peneliti : Kotor?

Narasumber : Itu bersih.

Peneliti : *Omsetnya?*

Narasumber : Kalau *omsetnya* bisa 12 sampai 13.

Peneliti : Selama berusaha ini apa yang pernah *abang* beli sendiri?

Narasumber : Kalau beli sih *nggak* ada, saya kan kredit motor. Ya itu salah satunya. kebanyakan sih untuk kebutuhan sehari-harinya. Buat kuliah juga hampir 3 tahunan saya bayar sendiri, ya dari usaha, dari pinjaman. Kalau kost dari kambing. Karena siklusnya habis jualan kambing itu kost. Usaha kambing alhamdulillah berjalan, untung 2 sampai 3 jutaan. Kambing itu.

Peneliti : terus ini proyek sekarang yang *abang* kerjakan sekarang ada?

Narasumber : Sekarang lagi garap forsa warna merah marun punya ikatan alumni Smada Palembang.

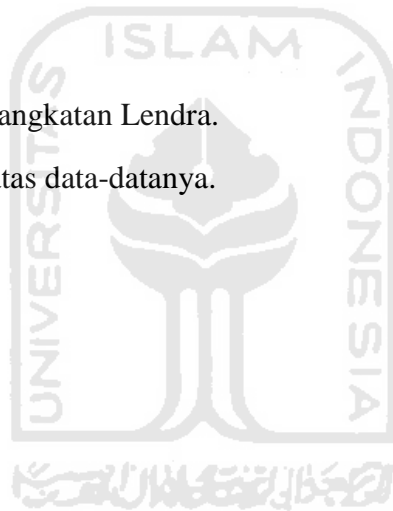
Lendra, kenal lendra?

Peneliti : Iya

Narasumber : *Garap* alumni itu, angkatan Lendra.

Peneliti : Makasih ya *bang* atas data-datanya.

Narasumber : *Sip..*



Narasumber pendukung 1 : Arif Suwandar

Wawancara dilakukan hari senin tanggal 22 February 2016, Jam 16.30 WIB

Wawancara dilakukan di toko Braga condongcatur sleman

Peneliti : *Mas*, minta wawancaranya mas ya sebagai narasumber pendukungnya bang Ahmed,

Narasumber : *Ya*

Peneliti : *Mas* ini namanya siapa?

Narasumber : Nama saya Andrean Arif Suwandar biasa dipanggil andre.

Peneliti : Apa yang *mas* ketahui tentang temen mas, Ahmed ini?

Narasumber : Mas Ahmed karakternya yang kuat, rendah hati, yang pasti punya optimis yang pasti, punya cita-cita yang tinggi, beliau sangat berusaha bagaimanapun beliau, dalam keadaan beliau *pas pasan*, maupun dalam keadaan mas Ahmed ini punya uang pun *ya* sebisa mungkin bersikap sederhana.

Peneliti : Terus yang lainnya, yang *mas* ketahui misalnya apa iya *mas* Ahmed membangun braga ini katanya ingin mandiri? Pernah cerita *nggak* mas?

Narasumber : Yang saya tahu ya, mas Ahmed ini kan pernah mengikuti kegiatan kayak gerakan wirausaha nasional. Beliau ini kan punya rencana membuat usaha sapi waktu itu. Penggemukan sapi, kambing.. cuman dalam perjalanannya mas Ahmed ini menemukan hal-hal yang baru. Yang dilihat, apasih yang bisa saya ketika lakukan sambil kuliah. Dalam perjalanan itu mas Ahmed kebetulan kenal saya dan ibu saya khususnya, ngobrol-ngobrol *kayak* bidang konveksi ini seperti apa?, nah konveksi itu seperti apa dalam perjalanannya. Disitu *mas* Ahmed menentukan bisnis, *oh* saya usaha konveksi *aja*. Dalam usaha konveksi ini mas Ahmed belajar mandiri, kan otomatis dari nol. Karena belum ada *basic* apa2 dari turunan *nggak* ada.. Sehingga benar-benar dari nol, belajar beli kain berapa meter atau menerima pemesanan gimana, terus pengelolaan keuangan gimana..

Peneliti : Berarti mas Ahmed ini bener, yang punya beraga konveksi ini mas ya?

Narasumber : Iya

Peneliti : Terus bagaimana mas Ahmed ini berwirausaha? Dia sama saingannya apakah lebih percaya diri walaupun saingannya lebih tinggi , lebih maju?

Narasumber : Kalau menurut saya mas Ahmed ini orangnya, terserah lah seperti apa orang memandangnya. *Ya kan?* Entah diantara teman-temannya yang udah pada lulus, kebetulan udah pada lulus juga *ya*. Mungkin udah jadi pegawai mana atau kerja dimana atau kerja di bank mana atau buat usaha apa.. mas Ahmed itu menjalankan usahanya benar-benar tulus. Nanti Dalam perjalanannya terserah orang itu mau melihat apa, yang penting mas Ahmed menjalani itu. Perkara itu nanti persaingannya dengan toko-toko yang lebih besar atau kelasnya lebih menengah keatas, entah itu *garmen* atau konveksi, yang saya lihat di sekiraran FE ini belum ada yang usahanya seperti mas

Ahmed. Rata-rata *burjo* kan, karena rata2 yang dekat universitas kan makanan, laundry, fotokopian ya, semacam itu.

Peneliti : Pernah *nggak* mas Ahmed bilang *kok* sepi tau gimana... pernah ngeluh *nggak* *mas*?

Narasumber : Yang saya lihat sih *mas* Ahmed ini alhamdulillah belum pernah ngeluh.. cuman ketika masukan *nggak* ada, susah buat makan atau bahkan minum ya. Yang saya tahu sih selama ini menjalankan kesehariannya sambil puasa Daud. Mungkin *mas* Ahmed sambil berjalannya itu karena puasa Daud itu. Jadi antara itu ada pemasukan atau *nggak*, *nggak* masalah. Yang penting apapun itu bisa buat makan buat minum ya udah alhamdulillah. *hehehe*

Peneliti : Jadi jarang mengeluh ya?

Narasumber : Jarang kalau saya lihat. Paling mengeluh sedikit sih, misalnya dalam proses produksi kurang tepat waktu, ya paling *gitu aja*.

Peneliti : Mas andre tahu *nggak* motivasi mas Ahmed ke depan dalam usaha ini?

Narasumber : Untuk motivasi kedepan sih, saya kurang tau, tapi yang saya lihat *mas* Ahmed ini punya cita-cita yang tinggi. Beliau dari keluarga sederhana, merantau ke Jogja untuk cita-cita yang tinggi. Ingin membuktikan sama orangtuanya bahwa beliau bisa mandiri untuk ke depannya nanti. Entah itu gambaran kedepannya nanti *mas* Ahmed seperti apa, yang penting apa yang *mas* Ahmed untuk saat ini dan seterusnya bisa jalani ya itu yang *mas* Ahmed bisa ya udah. Yang saya dengar mas Ahmed ingin melanjutkan rencana studinya S2 keluar negeri. Dan kemungkinan toko ini akan terus berjalan, mungkin dilanjutkan dengan saya atau siapa orang-orang yang dekat dengan mas Ahmed. Yang pasti kedepannya terus tetap berkarya.

Peneliti : Mas tahu *nggak* pekerjaan yang diinginkan mas Ahmed?

Narasumber : Pekerjaan yang diinginkan mas Ahmed, yang pasti beliau *nggak* ingin jadi pegawai. Beliau inginnya jadi pengusaha, entah itu usahanya apa yang penting pengen *nggak* ikut orang. Karena kalau ikut orang kan ada kejar target entah itu keuangannya, dari segi kualitas SDMnya, atau mungkin dari segi operasionalnya meningkat, atau segi pemasarannya bagus, pasti kan ada target-target. Ketika mas Ahmed berkecimpung langsung sebagai pengusaha mungkin mas Ahmed bisa mengatur dari 4 segi itu entah dari keuangan, SDM, pemasaran atau operasionalnya.

Peneliti : Jadi *mas* Ahmed pernah cerita *nggak* ingin jadi pegawai gitu?

Narasumber : Iya

Peneliti : Apa *mas* Ahmed ini dalam membangun usaha *mas* tahu *nggak*, dipengaruhi teman atau memang niatan dari dia sendiri?

Narasumber : Mungkin kalau yang namanya usaha *mas* Ahmed *nggak* dipengaruhi teman. Dari mungkin beliau ini mengikuti organisasi HMI, mungkin dari bidang usahanya yang di HMI itu, apa sih namanya. Nah itu mungkin dari situ *mas* Ahmed mulai *berfikir*, pemikirannya mulai berkembang. Daripada usaha yang

hanya untuk organisasi itu saja, alangkah mudahnya kalau saya menjalani, mungkin *mas* Ahmednya seperti itu. Oh kenapa saya *nggak* coba menjalani sendiri, *toh* dalam organisasi saya bisa mengembangkan dari usaha yang di organisasi menjadi seperti yang sekarang ini kenapa saya *nggak* bisa wujud dari saya sendiri..

Peneliti : Apakah usaha *mas* Ahmed ini berkembang atau *nggak* menurut *mas*?

Narasumber : Yang saya lihat ya, usaha *mas* Ahmed cukup berkembang karena beliau telah membuktikan bisa kredit motor sendiri, bisa membiayai kuliahnya sendiri mungkin tanpa mengeluh seperti mahasiswa-mahasiswa pada umumnya yang ketika uangnya habis, mah pah tolong kirimkan semacam itu. *mas* Ahmed bisa membuktikan, ya saya bisa buka toko seperti ini ya saya syukur-syukur bisa bayar SPP sendiri, mungkin berfikiran seperti itu. Makan sendiri, bayar sendiri. Dan misalnya disaat mungkin rezeki orangtuanya kurang begitu lancer *mas* Ahmed masih bisa mengatur, mengotak atik keuangannya sendiri *kan gitu*.

Peneliti : e lupa *mas haha*

Narasumber : *santé wae mas*

Peneliti : Tanggapan *mas* andre tentang *mas* Ahmed berwirausaha gimana?

Narasumber : Tanggapan seperti apa?

Peneliti : Kayak misalnya *mas* Ahmed ini berusaha udah bagus.. nah seperti apa?

Narasumber : Tanggapan saya ya.. bagus. Meskipun kuliahnya tertunda. *Nggak* masalah buat saya. Yang penting beliau udah menjalani usaha ini, mau baik itu disambi sambil berjalan kuliahnya, waktu itu sambil berjalan dengan organisasinya.. ya dia mempunyai semangat yang luar biasa. Beliau membuktikan bahwa saya itu mahasiswa yang *nggak* bisa diam, yang *nggak* bisa hanya kuliah pulang kuliah pulang, saya kuliah kerja kuliah kerja. Kalau dulu kan kuliah organisasi kuliah organisasi, sekarang kuliah kerja kuliah kerja. Ya makin berkembang aja.

Peneliti : Apa sih *mas* hal-hal lain yang *mas* ketahui tentang *mas* Ahmed, selain yang tadi?

Narasumber : Selain yang tadi ya.. percaya diri, terus rendah hati, semangat, optimis. Saya lebih melihat ke sosok sederhana beliau, karena sosok sederhana beliau ini meskipun punya usaha itu *nggak* pernah sombong lah sama teman-temannya, teman-temannya pada datang aja ke toko. Gimana *met* kabarnya, numpang internet, atau numpang email, atau kadang punya makanan ya ditawarkan. Sosok yang *nggak* dibuat-buat ya, tulus apa adanya. Sholat ibadahnya *lancer*.. tahajjud, dhuha, puasanya.. ya sosok yang enak lah dijadikan teman atau sahabat ya enak aja.

Peneliti : Jadi agamanya juga kuat ya?

Narasumber : Iya, kuat agamanya.

Peneliti : Sering kasih nasihat *nggak*?

- Narasumber : Mungkin kalau nasihat jarang, cuman masukan ya. Coba gini, seperti ini, semacam itu. Jarang sih kalau saya denger kasih nasihat, masukan aja. Coba buka situs ini, banyak informasi, gitu.. berbagi lah.
- Peneliti : Mas andre sudah berapa lama kenal mas Ahmed?
- Narasumber : Saya kenal mas Ahmed ketika saya waktu itu ketika rusunawa. Rusunawa dulu mas Ahmed itu musrif saya. Ternyata beliau ini karena berkecimpung di MI, beliau ternyata termasuk langganan dari orangtua saya, kebetulan ibu saya kan buka konveksi juga. Jadi mungkin udah takdir Allah ya, jadi tanpa disengaja mantan musrif saya langganan toko saya. Jadi kenalnya udah cukup lama. Udah sekitar 4 tahunan ada lah.
- Peneliti : 2010 ya?
- Narasumber : 2011. rusunawa kan awal2 semester ya. Mulai semester 2, 4 tahunan. Hampir 5 tahun. Udah cukup lama kenal.
- Peneliti : Kan mas dekat kan sama mas Ahmed. Misal ada pelanggan yang komplek sama produknya mas Ahmed, sikapnya gimana?
- Narasumber : Yang pasti ketika menghadapi konsumen, namanya baru belajar ya, menyikapinya dengan sikap tenang.. biasa aja. Cuman nanti ketika dibelakang, di produksinya ya panik wajar lah.. cuman ya alhamdulillah sampai saat ini dengan ketenangannya dan makin lama makin matang ya saya lihat udah cukup kuat lah, mentalnya udah terbanting.
- Peneliti : Misalkan, tadi kan *mas* bilang bayar SPPnya sendiri, atau bayar apa sendiri, mas dikasih tahu atau gimana?
- Narasumber : Saya lihat sih terkadang waktu orangtuanya terlambat mengirim uang untuk biaya SPP atau makannya atau biaya hidupnya, mas Ahmed masih bisa.. buktinya nggak pernah mengeluh, atau pinjam, utang ke temannya.. alhamdulillah ada dari hasil tokonya mas Ahmed ini. Yang saya tahu kalau misalnya kepepet kan biasanya pinjam ke teman gitu ya, tapi kalau mas Ahmed saya belum pernah dengar seperti itu.
- Peneliti : Terus harapan *mas* buat *mas* Ahmed kedepan *apa*?
- Narasumber : Harapan kedepan, ya.. *mas* Ahmed ini kan termasuk orang yang unik kalau bagi saya. Karena kebanyakan orang ketika saya kenal itu kayak bermuka dua kadang baik kadang *nggak*. Kan kayak gitu. Cuman kita kadang susah menemukan orang atau sahabat yang ketika kita jatuh orang itu masih tetap sama kita. Dan *mas* Ahmed itu kalau saya lihat meskipun saya dalam kondisi kurang *mas* Ahmed tetap dukung *lah*. Mungkin menanyakan kabar saya, atau mungkin solusinya seperti *apa*. Sebaliknya saya juga seperti itu. *Ya* tulus lah. Harapan saya kedepan *mas* Ahmed semakin lama semakin berkembang, semoga apa yang dicita-citakan *mas* Ahmed bisa terwujud, yang pasti membahagiakan kedua orangtuanya, menjadi anak yang berbakti dan menjadi kebanggaan kedua orangtuanya. Dan semoga kedepannya skripsinya cepet selesai, mendapatkan nilai yang memuaskan, dan untuk beasiswanya keluar negeri mudah-mudahan tercapai, itu untuk yang terdekat. Yang untuk kedepannya, mungkin apa yang dicita-citakan menjadi seorang pengusaha itu

bisa terwujud dan berguna bagi orang-orang disekitarny. Menciptakan lapangan usaha yang baru.

Peneliti : Ya makasih *mas* ya infonya..

Narasumber : Sama-sama.



Narasumber pendukung 2 : Umi Zumrotul Khasanah

Wawancara dilakukan hari senin tanggal 22 februari 2016, Jam 17.30 WIB

- Peneliti : *Mbak* minta datanya jadi narasumbernya pendukungnya bang Ahmed.
- Narasumber : *Oh, ya..*
- Peneliti : *Mbak* ini apanya *bang* Ahmed?
- Narasumber : Aku temannya dia, aku sering main ke sini.
- Peneliti : Berapa lama *mbak* kenal *mas* Ahmed?
- Narasumber : Berapa lama, aku kenal sejak tahun awal 2011. *Seingatku* awal 2011.
- Peneliti : Apa yang *mbak* ketahui tentang *bang* Ahmed?
- Narasumber : Ketahui tentang apanya dulu?
- Peneliti : Misal bisnisnya, orangnya, karakternya..
- Narasumber : *Oh, ya..* kalau karakternya setahu aku dia itu orangnya pekerja keras, orangnya baik juga. Terus *apa ya*, emang dia suka banget sama bisnis. Salah satunya kalo sekarang ini yang Beraga ini. Konveksi sama *apa ya*, percetakan kali *ya* termasuknya.
- Peneliti : Itu kan dari orangnya *mbak* ya. Kalau dari segi bisnisnya?
- Narasumber : Kalau dari segi bisnisnya, aku perlu cerita *nggak* yang dulu bisnis *apa gitu?*
- Peneliti : Terserah *mbak*. Cerita juga *nggak apa-apa*.
- Narasumber : *Oh, ya*. Dia dulu sempat bisnis angkringan, terus *apa ya*, sempat ganti-ganti juga. Terus akhirnya yang paling lama *ya* bisnisnya ini. Yang paling cocok kayaknya buat dia. Yang *kemarin-kemarin* kurang berhasil.
- Peneliti : Berarti *bang* Ahmed ini orangnya *nggak* gampang putus asa?
- Narasumber : Iya. Selalu mencoba hal yang baru. Kalau ini *nggak* cocok ganti yang baru sampai menemukan yang cocok. Aku pikir yang cocok ini karena ini yang paling lama daripada yang lain.
- Peneliti : *Mbak* tahu *nggak* motivasi dari *bang* Ahmed?
- Narasumber : Kalau motivasi jujur aku belum pernah tanya ke dia *ya* motivasinya apa. Tapi kalau aku kira-kira *ya*, yang jelas membantu orang banyak *lah*, terutama keluarganya, buat dirinya sendiri, terus bisa bermanfaat buat orang lain.
- Peneliti : *Mbak* tahu *nggak* kalau *bang* Ahmed itu mandiri? Dengan dia berusaha itu untuk mandiri bukan karena faktor lain..
- Narasumber : *Oh iya*, emang dia mandiri juga. Dia itu usaha ini untuk mencukupi kebutuhan dia. Kebutuhan hidup di Jogja, untuk bayar kuliah, bayar kost-kostan dan lain-lain. Pokoknya dia udah mulai mandiri sejak usaha sendiri. Semuanya dia sendiri.

Peneliti : Terus pendapat *mbak* tentang *bang* Ahmed berwirausaha ini gimana?

Narasumber : Tentang wirausaha ini?

Peneliti : Iya

Narasumber : Ya menurutku itu bagus sih. Harus dilanjutkan, patut diperjuangkan gitu. Jangan sampai putus asa ditengah jalan, soalnya sayang udah dirintis dari dulu.

Peneliti : *Bang* Ahmed ini orangnya percaya diri *nggak* sih kalau dalam bisnisnya?

Narasumber : Ya termasuk orang yang percaya diri menurutku. Tapi ya pernah kadang tuh agak *kendor*, *nggak* yakin *gitu*. Tapi seringnya yakin terus sadar. *Oh ya* aku pasti bisa, *gitu*. Suka memotivasi diri sendiri. *Ya* wajar *sih*, semangat orang kan naik turun, begitu juga dengan dia. Tapi dia selalu *endingnya* sadar, harus semangat harus bisa kayak *gitu*.

Peneliti : *Yang mbak* bilang *kendor* itu gimana, pas lagi ada masalah gitu?

Narasumber : *Ya*, pasti ada *problem* juga terkadang *kan*. Itu kadang *kendor*, tapi bangkit lagi kayak *gitu*.

Peneliti : *Mbak* namanya siapa tadi?

Narasumber : Umi.

Peneliti : Umi siapa?

Narasumber : Umi Zumrotul Khasanah.

Peneliti : Umur *mbak* selisih jauh *nggak* dari *bang* Ahmed?

Narasumber : Selisih setahun, kayaknya.

Peneliti : Terus, *mbak* tahu *nggak* cita-citanya *bang* Ahmed sebenarnya?

Narasumber : Cerita sebenarnya?

Peneliti : Cita-cita.

Narasumber : *Oh* cita-cita..

Peneliti : Apakah dia ingin berwirausaha aja *apa* *nggak* ingin jadi pegawai atau gimana?

Narasumber : Setahuku ya, dia ingin *banget* jadi pengusaha yang besar yang sukses gitu.

Peneliti : *Nggak* ingin jadi pegawai?

Narasumber : *Nggak*, setahuku *nggak*.

Peneliti : Pernah dengar dia cerita atau gimana?

Narasumber : Mau kerja dimana gitu?

Peneliti : Iya

Narasumber : *Nggak* pernah. Dia kalau kita ngobrol itu selalu tentang bisnisnya *gitu*. Ini nanti bisnisku kayak gini *gitu*. Aku nanti pengennya *gini gitu*.. *Nggak* pernah dia ngomong nanti mau kerja disini *gitu nggak* pernah.

Peneliti : Pernah *nggak mbak* tanya kenapa alasannya?

Narasumber : Aku belum pernah tanya yang *itu*. Bisa dikira-kira lah, kenapa *nggak ya* karena udah minat disitu banget.

Peneliti : Terus *mbak* tahu *bang* Ahmed ini terjun ke dunia usaha karena niatan sendiri atau dorongan orang?

Narasumber : Setahuku *niatan* sendiri *sih*, inisiatif sendiri.

Peneliti : Bukan dorongan dari siapa *gitu nggak*?

Narasumber : Bukan karena disuruh siapa itu *nggak*. Setahuku.

Peneliti : Terus apa menurut *mbak bang* Ahmed ini mandiri?

Narasumber : *Ya*, sudah termasuk mandiri menurutku. Dengan dia sekarang statusnya masih kuliah, terus ngontrak, dan sebagainya pokoknya jauh dari keluarganya, itu udah termasuk mandiri menurutku soalnya *apa-apa* dia sendiri.

Peneliti : *Mbak* tahu kalau dia benar-benar dari uang sendiri tanpa bantuan dari orangtuanya?

Narasumber : *Iya*. Tapi *nggak* tahu kalau dulu. Mungkin dulu dikasih duit *kali ya*. Awalnya dulu pasti *iya*. Tapi kalau sekarang setahuku udah *nggak*.

Peneliti : Karakter *bang* Ahmed ini misal dengan teman bisnisnya *mbak* tahu *nggak*?

Narasumber : *Partnernya* *gitu*?

Peneliti : *Iya*.

Narasumber : Dia itu selalu bisnisnya sendiri *nggak* pernah *partneran*, setahuku *ya*. *Nggak* pernah tahu aku *partnernya* siapa. Tahunya bisnis sendiri *aja*.

Peneliti : Misal ada pelanggan komplek *mbak* tahu *nggak*? Kan ada yang komplek *nih*. Gimana *sih* sikap *bang* Ahmed?

Narasumber : *Oh* *iya*. aku pernah jadi konsumen dia, aku komplek ke dia. Intinya produknya jadinya molor kan, *nggak* sesuai perjanjian awal, *nggak* tepat waktu. *Ya* dia *ini* sabar aja. Bilang nanti dipercepat *gitu*, tapi *nggak* jadi-jadi..

Peneliti : *Bang* Ahmed ini usahanya berkembang *nggak* *sih* menurut *mbak*?

Narasumber : *Ya*, ada menurutku.

Peneliti : Seperti apa?

Narasumber : Seperti apa *ya*, dulu kan waktu mulai usaha ini dia sempat pinjam dari keluarganya atau dari *mana* aku lupa, terus lama-lama bisa lunas. Terus bisa melebar kemana-mana *gitu*.

Peneliti : Melebar kemana *mbak*?

Narasumber : Kemana *ya*, aku juga bingung.. Dulu contohnya kan *nggak* ada wi-fi, *nggak* pasang telepon dan lain-lain, *tahu-tahu* pasang. Terus produknya juga semakin banyak, kalau dulu *kan* baru sedikit. Namanya perkembangan produk.

Peneliti : Kalau dari bayar SPP sendiri, bayar biaya hidup sendiri *mbak* tahu *nggak*?

Narasumber : Tahu.

Peneliti : Tahu dari mana *mbak*?

Narasumber : *Ya* dari Ahmed.

Peneliti : Mas Ahmed cerita gitu *mbak*?

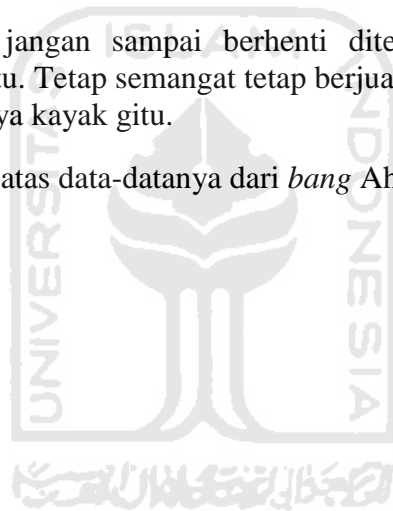
Narasumber : Iya, sering ngobrol-ngobrol.

Peneliti : Terakhir *nih mbak*. Apa harapan anda tentang usaha yang dilakukan *bang* Ahmed?

Narasumber : Harapannya *sih* jangan sampai berhenti ditengah jalan, karena masih berpeluang besar gitu. Tetap semangat tetap berjuang, jangan sampai putus asa pokoknya *lah*. Intinya kayak gitu.

Peneliti : Makasih *ya mbak*, atas data-datanya dari *bang* Ahmed.

Narasumber : Iya..



LAMPIRAN C

TABEL REDUKSI DATA

a. Motivasi Anak Muda Berwirausaha

Masalah yang Diteliti	Narasumber		Analisis
	Tito	Indri dan Jhoni	
Motivasi anak Muda Berwirausaha	<p>“Motivasi pertama hanya untuk menambah uang <i>jajan</i> saja sebenarnya, <i>iseng...</i>”</p> <p>“Latar belakang awalnya emang melihat lingkungan keluarga dan sebagainya, melihat pada jadi karyawan, ketika jadi karyawan itu tidak punya waktu untuk keluarganya, untuk orang-orang yang dicintainya, seolah-olah dia yang disetir oleh waktu tidak sebaliknya. Seharusnya kita yang bisa <i>memanage</i> waktu itu sendiri. <i>Pontang-panting</i> berangkat pagi pulang malam, sebegitu terus setiap hari. Saya rasa sayang sekali kalau hidup kita cuman mengabdikan untuk perusahaan mengabdikan pada bos-bos kita, sehingga waktu untuk keluarga <i>justru malah</i> ketinggalan. <i>Soalnya</i> kalau keluarga itu ada di barisan terdepan ketika kita mengalami masalah, musibah sakit atau yang lainnya, itu keluarga terdepan, nggak mungkin perusahaan itu maju duluan pasti keluarga yang menolong dulu dan rela mengorbankan apapun untuk kita. Makanya kita harus banyak meluangkan waktu untuk keluarga kita. Itulah salah satu pendorong saya menjadi wirausaha gitu.”</p> <p>“Sosok keluarga yang menjadi wirausaha bagi saya adalah orangtua sendiri, bagaimana ibu awalnya berjualan soto waktu saya kecil, sekarang berjualan pakaian, sampai sekarang berjualan pakaian muslim di pasar. Jadi perjuangan beliau mencari nafkah untuk anak-anaknya sangat keras. Ketika bapak pensiun baru itu berkembang, setelah berkembang itulah yang menjadi salah satu motivator pertama bisnis bagi saya.”</p> <p>“Saya pikir bisnis itu mempunyai seni. Artinya saya punya obsesi ketika hidup kita memutuskan memilih sesuatu itu harus yang berkesan untuk kita. Untuk saya. Semua orang punya pilihan. Tapi untuk saya, hidup saya harus berkesan. Kesan baik ya, kesan baik untuk saya sendiri, keluarga dan masyarakat. Salah satunya adalah berwirausaha, karena berwirausaha itu banyak sekali pelajaran yang</p>	<p>“Cita-cita. Kalau dari ceritanya sih cita-cita. Dulu pas jaman kuliah mulai wirausaha tuh, pokoknya udah berapa kali coba-coba usaha, tapi motivasinya jelas karena cita-citanya ingin jadi wirausaha. Karena mas Tito melihat kayaknya kalau kerja kantor itu kayanya lama..jadi kayanya lama.”</p> <p>“Motivasinya itu, kalau ditanya kenapa sih dulu awal2 kok milihnya wirausaha? Itu kan sunnah Rasul... Mas tito kan berangkat dari ayahnya PNS, kakaknya pegawai bank. Dia nggak mau jadi kayak ayahnya atau kakaknya. Dia beda. Alasannya ya itu dia, kalau kantor kayaknya lama.. jadinya pokoknya udah, wirausaha, dia seneng.. pernah ditawari kantor di bank aja kayak mas Erlan.. tapi dia nggak mau. Udah tinggal masuk padahal. tapi nggak mau, karena itu..jiwanya nggak disitu, dia nggak senang kerja di bawah orang, maunya dia yang ngatur. (Indri, 16/02/2016, 21.30)“</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menambah uang jajan 2. Meluangkan banyak waktu untuk keluarga 3. Sosok keluarga menjadi motivator bisnis 4. Bisnis itu seni 5. Bukan tipe orang yang menjadi bawahan 6. Menjadi bos walau usaha kecil – kecilan 7. Dorongan diri sendiri dan orang lain 8. Cita – cita 9. Penghasilan berwirausaha lebih banyak 10. Pengusaha muslim yang sukses

bisa kita ambil dari situ, pengalaman yang tidak ternilai harganya. Daripada kita duduk diam menghadap komputer, setiap hari seperti itu dari pagi sampai sore nunggu akhir bulan gaji menurut saya itu monoton, membosankan. Kalau menurut orang lain monggo silahkan ya.. tapi kalau menurut saya itu nggak aku banget gitu lho. Saya orangnya justru malah sering ke pasar, kenalan sama orang-orang, sama juragan-juragan. Justru dari kenalan itu saya belajar wirausaha dari mereka-mereka ini, bagaimana terjun ke pasar langsung, bagaimana pengolahannya, banyak pelajaran yang, ini kalau dikantor itu nggak dapat.” (Tito)

“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.”

“Jelas diri sendiri dan dorongan orang lain. Awalnya diri sendiri. Ketika diri sendiri jatuh, didorong sama orang lain, dari teman teman. Dah, kamu mantep aja. Jatuh lagi, bangun lagi. makanya kalau ingin berwira usaha, berkumpullah dengan orang orang yang wirausaha juga. Itu akan membangkitkan semangat ketika kamu jatuh ketika kamu istilahnya dibawah..nanti akan ada dorongan untuk bangkit kembali.”

“Jelas diri sendiri dan dorongan orang lain. Awalnya diri sendiri. Ketika diri sendiri jatuh, didorong sama orang lain, dari teman teman. Dah, kamu mantep aja. Jatuh lagi, bangun lagi. makanya kalau ingin berwirausaha, berkumpullah dengan orang orang yang wirausaha juga. Itu akan membangkitkan semangat ketika kamu jatuh ketika kamu istilahnya dibawah..nanti akan ada dorongan untuk bangkit kembali.”

“Keluarga jelas inginnya necis pakai dasi, dikantor. Yang dikedepankan adalah gengsi. Kalau ditanya anakmu kerja dimana? Oh, kerja di bank, diperusahaan a b c atau polisi. Itu yang membuat orangtua merasa bangga dihadapan teman-temannya atau orang lain. Tapi akan membuat nggak pede ketika dijawab anaknya kerja jualan

“saya tau, dia mempunyai motivasi e kalau dia jadi karyawan maka pengasilanya sedikit, kalau wirausaha, kalau dilakukan sungguh sungguh penghasilan atau pendapatan itu inkam yang bisa 3x 4x lipat itu. Saya taunya itu.” (Jhoni, /0/2016, 18.30)

“iya dari bujang udah tinggi faktor religiusnya, sehingga dia bercita cita menjadi pengusaha muslim yang sukses.” (Jhoni, /0/2016, 18.30)

<p>es krim di pinggir jalan. Itu sangat bertolak belakang. Yang jelas pertama orang tua kurang setuju, karena..mungkin main setting orang jaman dulu, kerja nyaman dan sejahtera itu kerja di tempat orang lain, misal dibank, atau PNS yang semuanya dicover perusahaan, misal sakit, itu dicover perusahaan..dapat tunjangan-tunjangan. 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. Pasti orangtua ada kontranya walaupun pelan-pelan kita jelaskan dan kita buktikan, ini lho mah pah aku bisa. tanpa bekerja aku bisa mencukupi semuanya. Berarti ketika itu udah terbukti orang tua, ya udah mantepilah hidupmu kita udah nggak punya kedaulatan untuk ngatur, gitu..”</p>		
<p>Bento</p>	<p>Amrulloh</p>	
<p>“<i>Background</i> pengusaha dari ayah” “Dulu sempat faktor dari keluarga. Kebetulan waktu itu orangtua saya lagi bangkrut di bisnisnya.” (Umam) “Dulu sempat kayak gitu.. masalahnya dari karena <i>faktor</i> keuangan juga karena hobi gitu. Sehingga bertemulah mereka, hobi di makanan, keuangan juga sempit.. lalu jadilah <i>bisnis</i> di <i>kuliner</i>.” “Alasannya ada 3 buat aku, pertama kita bisa <i>money freedom</i> yaitu kebebasan <i>finansial</i> kedua <i>time freedom</i>, yaitu bebas kemana aja tanpa terikat lembaga manapun, yang ketiga adalah <i>spiritual freedom</i> dimana saya bisa bebas melakukan aktivitas <i>spiritual</i> saya kepada Allah Subhanahu wa ta’alla, misal mau shalat atau sebagainya kapanpun, tidak terikat sama orang. Misal saya mau shalat tahajjud.. kalau misal kerja ya, kalau saya mau tahajjud nanti nggak bisa kerja paginya. Kalau usaha kan kapan saja jita mau shalat atau beribadah bisa.” “Oh iya.. Saya mempunyai keyakinan hanya dengan <i>bisnis</i> atau dengan wirausaha orang akan menjadi kaya, akan menjadi lebih baik dan bisa membantu orang lain. <i>Filosofinya</i>. Untuk memperbaiki hidup saya yang kacau itu ya dengan berwirausaha. nggak ada yang lain.” “Saya ingin <i>different</i>, saya ingin berbeda dengan yang lain. Kalau yang lain <i>start</i> usahanya pas mulai tua, kenapa tidak mengambil sewaktu muda, gitu. Istilahnya saya ingin mengambil jatah gagal saya jadi waktu tua udah nggak gagal lagi.” “Saya cuma ingin membantu orang lain, membantu sesama dengan <i>bisnis</i> saya. Misalnya bisnis saya bisa mengangkat pengangguran</p>	<p>“Ya, saya sedikit tahu karena dia sedikit cerita dengan saya. Di bisnis itu kan dia bebas manage waktunya sendiri, bebas mengelola keuangannya sendiri, dan dia juga bebas dalam ibadah maksudnya nggak terikat sama orang untuk ibadah dan dia tidak terikat untuk berbagi sama orang lain, yang termasuk ibadah pokoknya.”(Amrulloh, 26/02/2016, 21.30)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Background ayah sebagai pengusaha 2. Usaha orangtua bangkrut 3. Keuangan dan hobi 4. Ingin memiliki kebebasan 5. Memperbaiki hidup yang susah 6. Ingin berbeda diantara sebayanya 7. Membuka lapangan pekerjaan 8. Impian

<p>dengan membuat lapangan kerja gitu misalnya, soalnya kan di Indonesia sekarang ini pengusahanya lebih rendah dari Negara lain, 1.6. sedangkan di Thailand 3, Singapore 5, Malaysia 3 kalau nggak salah.”</p> <p>“Dari diri sendiri. Saya tertarik jadi pengusaha muda. Dulu saya punya impian menjadi <i>manager</i>, atau karyawan di perusahaan besar. Tapi kan itu istilahnya menunggu untuk mempunyai <i>money</i> atau <i>time freedom</i> itu lebih lama jadi saya bosan menunggu itu.. makanya saya lebih cepat bertindak.”</p>		
<p>Ahmed</p>	<p>Andre dan Umi</p>	
<p>“Sebenarnya latar belakang itu pertama karena dorongan pribadi, motivasi diri. Yang kedua lingkungan, karena mendukung, ekonomi, pergaulan segala macam karena mendukung.” (Ahmed, 17/02/2016, jam 14.00)</p> <p>“Pertama beranggapan dalam diri saya itu, ketika menjadi pengusaha itu kita akan berbuat lebih.”</p> <p>“Yang kedua, kita bebas mengatur waktu tapi tidak seenaknya, dalam artian tetap mengatur waktu kalau kita punya <i>kreatifitas</i> itu lebih <i>plong</i> gitu, lebih maksimal untuk kita memaksimalkan potensi diri.”</p> <p>“Yang pertama saya yakin karena saya mempunyai peluang, yang kedua itu masih masa muda dan yakin dengan kemampuan dan pengalaman yang saya miliki. Karena pengalaman saya udah sekitar 5 tahun, saya buka tutup, istilahnya kan ada ada <i>track record</i>, ada pengalaman walaupun usahanya belum begitu besar tapi disitu saya nggak berhenti. Ya selalu mencari gitu. Ya itu yakin. Yang kedua karena saya tau keterbatasan itu, jadi saya nggak ingin seperti itu lagi, jadi dorongan untuk menjadi sukses itu kuat.”</p> <p>“Sudah tertanam. Kalau dulu itu <i>OK</i>, dari dulu sebelum kuliah memang orang tua inginnya dikantor, jadi pegawai. Tapi disini, udah meleburkan diri jadi pengusaha malah agak susah. Saya belum menemukan alasan untuk jadi kantor. Kecuali aku magang itu beda lagi. Aku magang itu untuk belajar beda lagi.”</p> <p>“Iya, saya banyak kepikir itu. Pengusaha muda itu, yaitu. Saya punya tujuan jangka panjang, punya rencana-rencana besar didepannya. Kenapa saya harus jadi pengusaha, karena <i>akses</i> untuk kita kaya itu salah satunya dari pengusaha itu. Kalau jadi <i>PNS</i> kita kaya sedikit pasti dicurigai to?, padahal kan sebut saja <i>PNS</i> kerja sampingan? bisa aja dari sampingan kan nggak tau. Nah, salah satunya tuh pengen benar-benar membuka jalan saya untuk kedepannya biar</p>	<p>“Untuk motivasi kedepan sih saya kurang tau, tapi yang saya lihat mas Ahmed ini punya cita-cita yang tinggi. Beliau dari keluarga sederhana, merantau ke Jogja untuk cita-cita yang tinggi. Ingin membuktikan sama orangtuanya bahwa beliau bisa mandiri untuk ke depannya nanti. Entah itu gambaran kedepannya nanti mas Ahmed seperti apa, yang penting apa yang mas Ahmed untuk saat ini dan seterusnya bisa jalani ya itu yang mas Ahmed bisa ya udah. Yang saya dengar mas Ahmed ingin melanjutkan rencana studinya S2 keluar negeri. Dan kemungkinan toko ini akan terus berjalan, mungkin dilanjutkan dengan saya atau siapa orang-orang yang dekat dengan mas Ahmed. Yang pasti kedepannya ingin terus tetap berkarya.” (Andre, 22/02/2016, 16.30)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dorongan pribadi, lingkungan, da faktor ekonomi dan pergaulan. 2. Pengusaha bisa berbuat lebih segi waktu dan tantangan 3. Keyakinan mempunyai peluang 4. Jiwa pengusaha 5. Jalur menjadi kaya 6. Kemandirian dan tidak bergantung pada orang lain\ 7. Cita – cita mempunyai perusahaan

<p>lebih bisa melaksanakan rencana saya itu. Punya ini, punya itu.” “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.” “Kalau saya itu pertama ingin punya perusahaan, misalnya perusahaan peternakan sapi. Aku punya itu. Itu yang saya pengen.”</p>	<p>Oh iya, emang dia mandiri juga. Dia itu usaha ini untuk mencukupi kebutuhan dia. Kebutuhan hidup di Jogja, untuk bayar kuliah, bayar kost-kostan dan lain-lain. Pokoknya dia udah mulai mandiri sejak usaha sendiri. Semuanya dia sendiri.” (Umi, 22/02/2016,17.0)</p>
---	---

Sumber Data Primer Penelitian (2016)



b. Pengembangan Usaha

Masalah yang Diteliti	Narasumber		Analisis
	Tito	Indri dan Jhoni	
Pengembangan Usaha	<p>“Karena melihat dunia selain kebutuhan primer, sandang papan pangan, sandang termasuk kebutuhan primer, saya melihat orangtua saya berhasil, dalam arti kata berhasilnya bisa dari 1 toko ke 2 toko dst, itu sudah bisa dikatakan berhasil. Setelah itu saya mencoba mengaplikasikan di Jogja dengan <i>passion</i> saya yang waktu itu anak muda, seperti distro dan lain-lain yang gaul.. Kalau orangtua jelas, busana muslim untuk orangtua.”</p> <p>“Ya istilahnya modal, Tapi susah sekali waktu itu. Akhirnya kembali lagi ke awal, ke clothing lagi yang sempat berhenti saat semester 4. Jualan salad, setelah lulus rumah salad tutup terus pindah ke clothing lagi, dengan dana yang cair. Alhamdulillah, sampai sekarang Alhamdulillah masih berjalan.”</p> <p>“ya yang pertama memang dalam hal outlet, dalam hal outlet itu kita punya 2 segmen pasar yaitu yang pertama menengah kebawah sama menengah keatas. Yang menengah kebawah untuk sementara memang kita batasin untuk cabang-cabangnya untuk yang paling baru memang kita menasar ke pengembangan menengah keatas itu kita buka di mall-mall inshaAllah kita akan buka di JCM bulan depan setelah itu kita akan buka lagi mungkin ya ini perkiraan ada di Hartono mall sama di Galeria nanti kita coba akan negosiasi soal tempat lagi dan memang pengembangan ini kenapa 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</p>	<p>“Sangat percaya diri. Ya banyak... Misalnya contoh di wirausaha ya. Misal kita buka ayam geprek di mall. Harganya murah.. 13 ribu itu masuk ke kantong pegawai-pegawai. Mas Tito tu PD nggak malu nyebarin kupon, padahal kan bisa nyuruh pegawainya. Tapi mas Tito nggak, dia datang sendiri ke matahari nyebarin ke SPGnya supaya SPGnya ngerubung. Itu apa mas aku mau. Aku mau, keliling satu-satu ke tokonya. Itu nggak malu.. itu kan sah untuk percaya diri. Kalo aku pernah disuruh tapi mikir aduh malu nggak ya... cuman ya udahlah ini usaha sendiri jadi harus berjuang. Kalau mas tito nggak, udah sini mas yang bagiin. Sampai 3 lantai pun dikelilingi, waktu di Malioboro mall. Tiga lantai itu dapat semua karyawannya tapi yang bawah2.. benar.. padahal kalo nyuruh karyawan kan bisa. Tapi nggak mau dia, kerjain sendiri.”(Indri)</p> <p>“Sementara ini tidak, walaupun katakanlah saja mobil saya kasih <i>stimulant</i> saya kasih uang muka kamu yang angsur ternyata dia bisa mengangsur samapai sekarang.”</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Belajar berwirausaha dengan menjadi broker 2. Tito melihat peluang disegi sandang pangan yang menjadi kebutuhan primer 3. Modal didapatkan dari orangtua 4. Pemilihan lokasi di dalam mall dan inovasi 5. Kepercayaan diri menjadi modal memasarkan 6. Strategi keuangan membuka didalam mall lebih murah

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 ke higienisan 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)

“ya efektifnya itu dari segi finansial sebenarnya, karena kita mengeluarkan mengeluarkan biaya tidak terlalu besar di awal karena kalau kita bisnis di ee yang warung outlet di di luar di luar mall itu kita sewa itu langsung pertahun bahkan harus dua tahun atau tiga tahun dan sekarang pun di Jogja harga sewa sangat tinggi sehingga dari awal kita harus menyediakan biaya yang besar itu tidak kurang dari 100 juta itu pasti kalau kita buka sebuah warung yang itu nggak kecil yang itu yang harus memerlukan luas dan parkir dan lain sebagainya itu harus memerlukan biaya besar. Kalau di mall itu relative besar tapi tapi secara keseluruhan tapi kalau secara kita buka pertama itu memerlukan biaya yang kecil karena kita pertama bayarnya perbulan kita sudah tidak repot lagi mengurus parkir, mengurus luas usaha karena disana sudah disediakan toilet bersih super bersih ya kalo di mall ya nggak boleh yang ini, terus parkir juga tertata rapi tempat duduk meja dan udah dibersihkan setiap saat ada yang bersihin sendiri cleaning service jadi kita tidak perlu repot-repot mengurus seperti itu ada resapan air yang yang menjadi kendala kita kalau di warung kalau di mall kita semua sudah tertata rapi sehingga kita pertama dari segi finansial kita bayarnya perbulan artinya bisa dicicil dan selanjutnya untuk maintenance atau ee pemeliharaannya tidak terlalu repot karena semuanya sudah di serba serba dilayani sama cleaning service nya mereka serba disediakan fasilitas sama mereka jadi ee sangat-sangat efektif menurut saya.” (Tito,10/08/2016,

	19.30)		
	<p style="text-align: center;">Bento</p> <p>“Dananya dulu saya pinjam orang tua 5 juta sama pinjam uang pribadi 2 juta. Jadi semua modalnya 7 juta.” “Kalau modal fasilitasnya udah ada di café itu. Jadi saya menjalani usaha café yang udah bangkrut. Saya jalanin, dengan akad sewa tiap bulannya.” “Ya, kalau saya bisa kuasai tempat ini saya bisa mempermainkan harga. Saya bisa sewaktu-waktu saya naikan, sewaktu-waktu saya turunin.” “Betul... jadi saya mainnya ditempat-tempat itu, di Seturan namanya. Jadi saya bikin banyak café.. jadi saya bisa mempermainkan harga.” (Bento, 12/02/2016, 20.30) “Dengan memimpin pasar tentunya. Makanya café saya tuh dekat-dekat.” (Bento, 12/02/2016, “Apa ya? Yang menarik itu, ketika misal habis buka nggak ada pelanggan, jadi kita berambisi sekali bagaimana cara meramaikannya gitu. Jadi mau nggak mau saya harus befikir gitu. Ini kah masih sepi ya, nggak ada orang. Jadi mikir apa yang harus dipromosikan, yang harus didiskon, atau promo2 yang lain.” “Sejauh ini saya masih merencanakan, belum melaksanakan. Mungkin minggu depan mulai promosi“ Keuangan “Mandiri karena saya tidak tergantung sama orangtua lagi sama sekali. Saya tergantung sama peminjaman modal itupun saya profesional, saya kembalikan. Kalau minta udah nggak. Jadi pinjam modal ya nanti saya kembalikan. Misal pinjam dalam bentuk emas 1 ons nanti saya kembalikan emas.”</p>	<p style="text-align: center;">Amruloh</p> <p>“Pasti kayak gitu. Sebulannya pasti ada inovasi. Entah nanti ditaruh di café yang sebelah mana, tapi ada.” (Amruloh, 26/02/2016, 21.30)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dana dipinjam dari orang tua dan uang pribadi 2. Modal fasilitas dari sewa akad café 3. Lokasi yang sama dengan 3 café yang dimiliki untuk memimpin pasar 4. Pemasaran dengan promosi dan diskon 5. Modal meminjam ke orangtua secara profesional 6. Inovasi untuk menghadapi pesaing
	<p style="text-align: center;">Ahmed</p> <p>“Ceritanya gini, uang yang 14 juta itu saya belikan beberapa kambing sama perlengkapan yang mendukung. Misalnya ada sekitar 4 kambing, sekitar 7 jutaan, terus saya titip ke orang Wonosari, dipelihara. Nanti H-3 bulan itu saya beli, jadi pas hari H-nya Idul Adha saya ambil. H min berapa saya ambil. Sebagian uangnya itu buat beli pendukung. Karena saya nggak punya motor, yang 2,5 juta saya belikan motor yang satunya saya belikan kebutuhan lain. Kan saja juga jualan online juga. Karena sebelum punya kambing sendiri, setiap</p>	<p style="text-align: center;">Andre dan Umi</p> <p>“Perkara itu nanti persaingannya dengan toko-toko yang lebih besar atau kelasnya lebih menengah keatas, entah itu garmen atau konveksi, yang saya lihat di sekitaran FE ini belum ada yang usahanya seperti mas Ahmed. Rata-rata burjo kan, karena rata2 yang dekat universitas kan makanan, laundry, fotokopian ya, semacam itu.” (Andre)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memulai usaha dengan uang hibah 2. Modal diperoleh dari penjualan dan peminjaman 3. Lokasi

<p>Idul Adha itu saya punya usaha jualan kambing.”</p> <p>“Rugi. H-2 minggu. Selain punya kambing sendiri kan ada orang yang mau kerjasama, punya kambing tapi aku yang jualin. Nah, kambingnya orang itu diikatnya gimana gitu, muter-muter kambingnya. Terus mati 2 ekor. otomatis saya rugi 4 juta. Karena saya bisnis sendiri, main sendiri, kan rugi. Tahun 2015 kemarin saya tetap kembali ke bisnis awal, kerjasama dengan orang lain. Hasil itu kan ada sedikit saya pegang, terus saya jual motor, yang lainnya, pinjam orangtua sama pinjam ke yang lain.”</p> <p>“Pertama 10juta, terus sedikit-sedikit nambah. Kebanyakan kan ini contoh bahan, bukan barang yang siap dijual. Ada beberapa yang siap jual yang saya beli, ada yang masih pinjam. Ada yang sebagian cuma contoh, ada yang dimodalin. Jadi modal untuk beli barang itu sedikit. Yang besar itu cuma di kontrakannya.”</p> <p>“Prosesnya banyak, kalau kita pertama perbaikan kualitas. Bagaimana orang bisa pesen lagi, yang kedua masalah promosi-promosi, teknologi yang penting. Sekarang itu online shop itu penting sekali.”</p> <p>“Ya. Malah banyak penjualan itu online, lewat media sosial. Udah lintas nasional ini, eh bukan, lintas daerah. Customernya dari Kalimantan, Papua, Sumatera. Ya itu, media sosial.”</p> <p>“Banyak dari BBM dan Line. BBM itu saya aktif ya, dimanapun grup, saya masuk. Masuk, terus di add semuanya. Walaupun banyak yang nggak accept saya, tapi kebanyakan accept sih. Saya dari dulu di media sosial itu perbanyak kontak dulu. Nggak masalah mesen atau tidak, perbanyak kontak dulu gitu.”</p> <p>“Kalau untuk inovasi kecil ya, hanya beberapa persen inovasi sendiri. Rata-rata itu-itu aja.” (Ahmed, 17/02/2016)</p> <p>“Ya kita tidak berhenti di promosi, atau di pemasarannya. Kita harus jembut bola karena usaha itu masih dibawah 10 tahun kan. Kalau dibawah 10 tahun itu ya masa-masa membangun. Harus jemput bola, harus kerja keras, kemana-mana segala macam gitu. Jadi harus kreatif sendiri gimana caranya kita mendapatkan penjualan gitu.”</p>	<p>“Yang saya lihat ya, usaha mas Ahmed cukup berkembang karena beliau telah membuktikan bisa kredit motor sendiri, bisa membiayai kuliahnya sendiri mungkin tanpa mengeluh seperti mahasiswa-mahasiswa pada umumnya yang ketika uangnya habis, mah pah tolong kirimin..gitu. mas Ahmed bisa membuktikan, ya saya bisa buka toko seperti ini ya saya syukur-syukur bisa bayar SPP sendiri, mungkin berfikiran seperti itu. Makan sendiri, bayar sendiri. Dan misalnya disaat mungkin rezeki orangtuanya kurang begitu lancer mas Ahmed masih bisa mengatur, mengotak atik keuangannya sendiri kan gitu.” (Andre, 22/02/2016, 16.30)</p> <p>“Kemana ya, aku juga bingung.. Dulu contohnya kan nggak ada wi-fi, nggak pasang telepon dan lain-lain, tahu-tahu pasang. Terus produknya juga semakin banyak, kalau dulu kan baru sedikit. Namanya perkembangan produk.” (Umi, 22/02/2016, 17.30)</p>	<p>didekatskitar kampus</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Mengatasi persaingan dengan inovasi pelayanan 5. Pemasarannya dengan media sosial
---	--	---

Sumber Data Primer Penelitian (2016)

c. Hambatan dalam kewirausahaan

Masalah yang Diteliti	Narasumber		Analisis
	Tito	Indri dan Jhoni	
Hambatan dalam kewirausahaan	<p>“Masalah pertama adalah.. untuk sekarang ini, karyawan.”</p> <p>“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)</p> <p>“kalau yang di mall hambatan eksternalnya ada di manajemen, manajemen mall itu sangat-sangat perfectsionis sangat harus sesuai standart mall mulai dari kebersihan, layanan, tampilan ya dan lain sebagainya itu harus standart. Kalau kita pake standart warung langsung kena teguran pertama, kalo kita kurang bersih, pelayanannya kurang bagus atau ee apa namanya tampilannya itu tidak menarik tidak standart mall yang manajemen inginkan kita akan ditegur . Tegur satu okelah, tegur dua okelah tapi tegur tiga kita nanti bisa di out dari mall nggak boleh jualan lagi nah itu kendala eksternalnya memang ada di manajemen tapi kita sebagai ini juga harus sadar bahwa mall itu memang pasar menengah keatas dan punya standar sendiri nggak boleh sembarangan makanya kita juga belajar buka di mall itu menyesuaikan dari segi kebersihan, pelayanan, tampilan dan higienis itu harus kita perhatikan nah itu menjadi menjadi pengembangan kita aslinya dari segi internal dan eksternal itu kita belajar sedikit demi sedikit untuk berkembang menjadi lebih baik.”</p>	<p>“Mas tito walaupun belum pernah ngerasain kerja, tapi karakternya udah pemimpin banget sih, kalau dalam wirausaha ya. Kalau di kantor, itu posisinya kayak apa ya? Maksudnya jiwanya udah layak jadi yang punya, misalnya ngambil keputusannya cepat, nggak harus lama2 mikir...” (Indri, 16/02/2016, 21.00)</p> <p>“ya hambatannya ada ya, hambatan yang pertama mungkin di bidang permodalan, modalnya memang yang namanya wirausaha itu harus dibangun sedikit demi sedikit ya, belum tentu orang yang dikasih modal besar berwirausaha sukses itu belum tentu bisa maka harus dibangun mulai sedikit demi sedikit, nah setelah menguasai sedikit demi sedikit nanti lama-lama akan besar dan modal itu akan mengalir sendiri ya kalau dia mempunyai kemampuan, keahlian, jiwa wirausaha yang tinggi maka penawaran untuk orang menginvest pada Tito itu banyak. Banyak yang sekarang ini menawarkan mas Tito untuk supaya mendirikan ini mendirikan ini di Jakarta banyak itu temen-temen. Di Solo juga banyak, di Jogja juga ada, di Jakarta juga ada suruh mendirikan rumah makan ini, rumah makan ini, ayam geprek.”</p> <p>“ada juga, ya itu ternyata antara lain kan yang namanya usaha itu kan <i>man</i>, <i>man</i> itu kan manusia, manusianya dulu ya, SDM Sumber Daya Manusianya dulu, Sumber Daya Manusia</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Karyawan. 2. SDM dan rekrutan karyawan 3. Tuntutan pihak mall 4. Modal yang terbatas

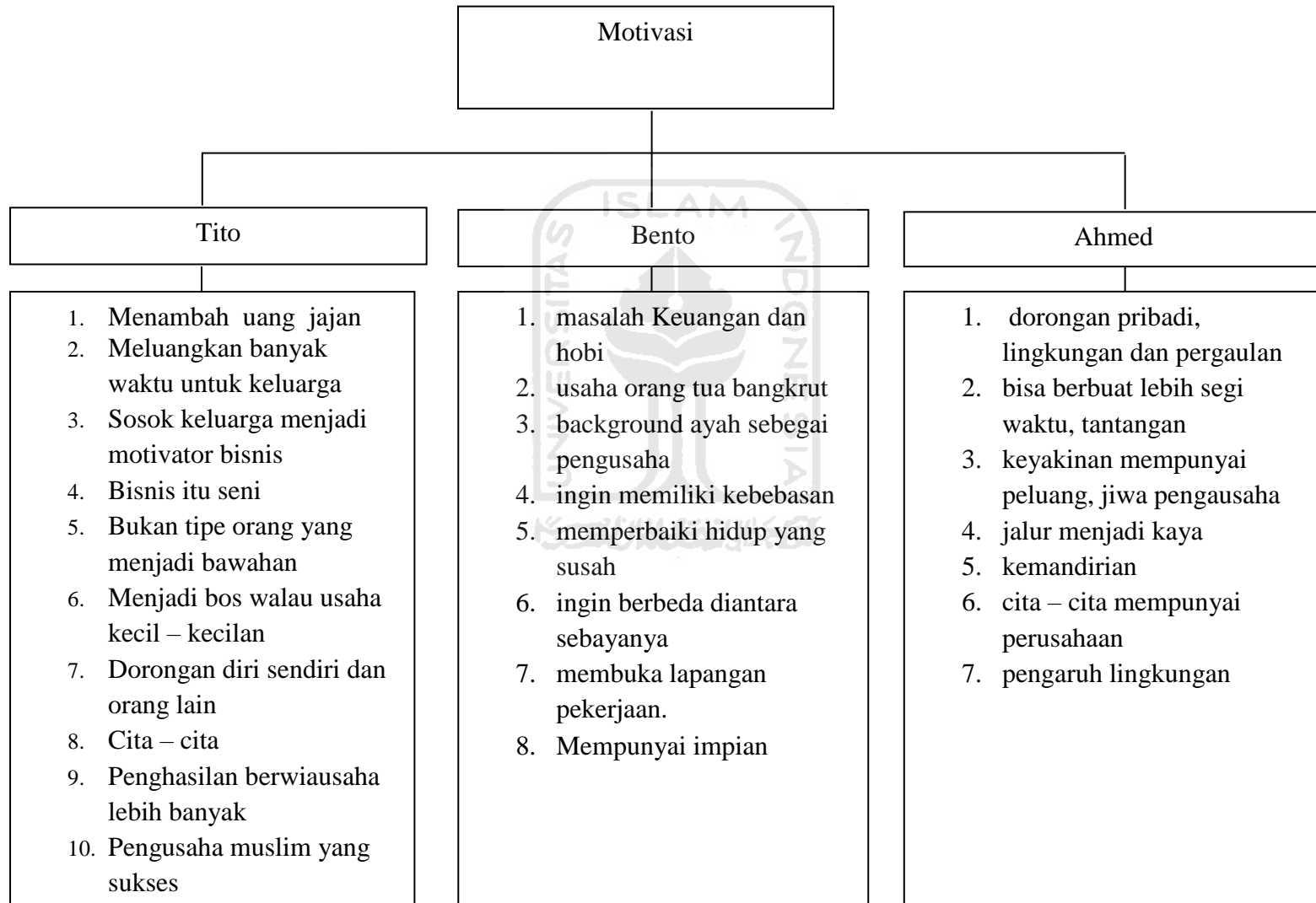
		<p>baru mesinnya, metodologinya methodnya, caranya, sistemnya, kemudian juga mesinnya, juga teknik-tekniknya itu kan juga kemudian money. Man material money itu kan harus ada, method juga. 4M itu kan harus ada. Nah untuk mencari SDM SDM yang sesuai yang diharapkan memang juga tidak mudah ya gitu, makanya hal itu harus benar-benar dipelajari. Kita tidak bisa mengandalkan satu orang dua orang untuk dipercaya, harus ada katakanlah dibutuhkan 2 orang maka kita harus mencari 3 orang, yang 1 itu untuk cadangan walaupun ini katakanlah cost nya mungkin agak tinggi tapi demi menyelamatkan penghasilan yang lebih tinggi maka kita harus berani mengeluarkan cost yang agak tinggi sedikit. Bukan berarti kita boros nah karna yang dibutuhkan 3, maka kita harus sediakan 4. Mungkin pada saat 3 berjalan baik, tapi suatu saat dia berhalangan untuk berangkat kan repot. Nah terpaksa yang 1 bisa. Kalau perlu dia terjun sendiri, katakanlah begitu...”</p>	
	Bento	Amrulloh	
	<p>“Ya, hambatannya ada, paling masalah karyawan ya, kadang karyawan resign. Ya semacam di SDM hambatannya.” (Bento,12/02/2016,20.30) “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) “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)</p>		<ol style="list-style-type: none"> 1. Karyawan yang resign dan SDM karywan 2. Modal harus mencari investor 3. Lingkungan dan masyrakat sekitar.
	Ahmed	Andre dan Umi	
	<p>“Hambatan yang sering muncul, kurang promosi sih, itu yang pertama. Sehingga musuhnya nggak begitu ramai. terus yang kedua mungkin karena usaha ini baru 1 tahun, masih kurang lama jadi orang masih kurang</p>	<p>“Yang saya lihat ya, usaha mas Ahmed cukup berkembang karena beliau telah membuktikan bisa kredit motor sendiri, bisa membiayai kuliahnya sendiri mungkin tanpa mengeluh</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Promosi dan diri sendiri 2. Lambatnya

<p>mengenal. Yang ketiga hambatan yang paling besar itu dari diri sendiri.” (Ahmad, 17/02/2016, 14.00)</p> <p>“Yang pasti ketika menghadapi konsumen, namanya baru belajar ya, menyikapinya dengan sikap tenang.. biasa aja. Cuman nanti ketika dibelakang, di produksinya ya panik wajar lah.. cuman ya alhamdulillah sampai saat ini dengan ketenangannya dan makin lama makin matang ya saya lihat udah cukup kuat lah, mentalnya udah terbanting.” (andre, 22/02/2016, 16.30)</p> <p>“Oh iya. aku pernah jadi konsumen dia, aku komplek ke dia. Intinya produknya jadinya molor kan, nggak sesuai perjanjian awal, nggak tepat waktu. Ya dia ini sabar aja. Bilang nanti dipercepat gitu, tapi nggak jadi-jadi.” (Umi, 22/02/2016, 17.30)</p>	<p>seperti mahasiswa-mahasiswa pada umumnya yang ketika uangnya habis, mah pah tolong kirimin semacam itu. mas Ahmed bisa membuktikan, ya saya bisa buka toko seperti ini ya saya syukur-syukur bisa bayar SPP sendiri, mungkin berfikir seperti itu. Makan sendiri, bayar sendiri. Dan misalnya disaat mungkin rezeki orangtuanya kurang begitu lancer mas Ahmed masih bisa mengatur, mengotak atik keuangannya sendiri kan gitu.” (andre, 22/02/2016, 16.30)</p> <p>“Yang pasti ketika menghadapi konsumen, namanya baru belajar ya, menyikapinya dengan sikap tenang.. biasa aja. Cuman nanti ketika dibelakang, di produksinya ya panik wajar lah.. cuman ya alhamdulillah sampai saat ini dengan ketenangannya dan makin lama makin matang ya saya lihat udah cukup kuat lah, mentalnya udah terbanting.” (andre, 22/02/2016, 16.30)</p> <p>“Oh iya. aku pernah jadi konsumen dia, aku komplek ke dia. Intinya produknya jadinya molor kan, nggak sesuai perjanjian awal, nggak tepat waktu. Ya dia ini sabar aja. Bilang nanti dipercepat gitu, tapi nggak jadi-jadi.” (Umi, 22/02/2016, 17.30)</p>	<p>masa transisi dari bisnis sebelumnya</p> <p>3. Kurangnya tanggung jawab</p>
---	---	--

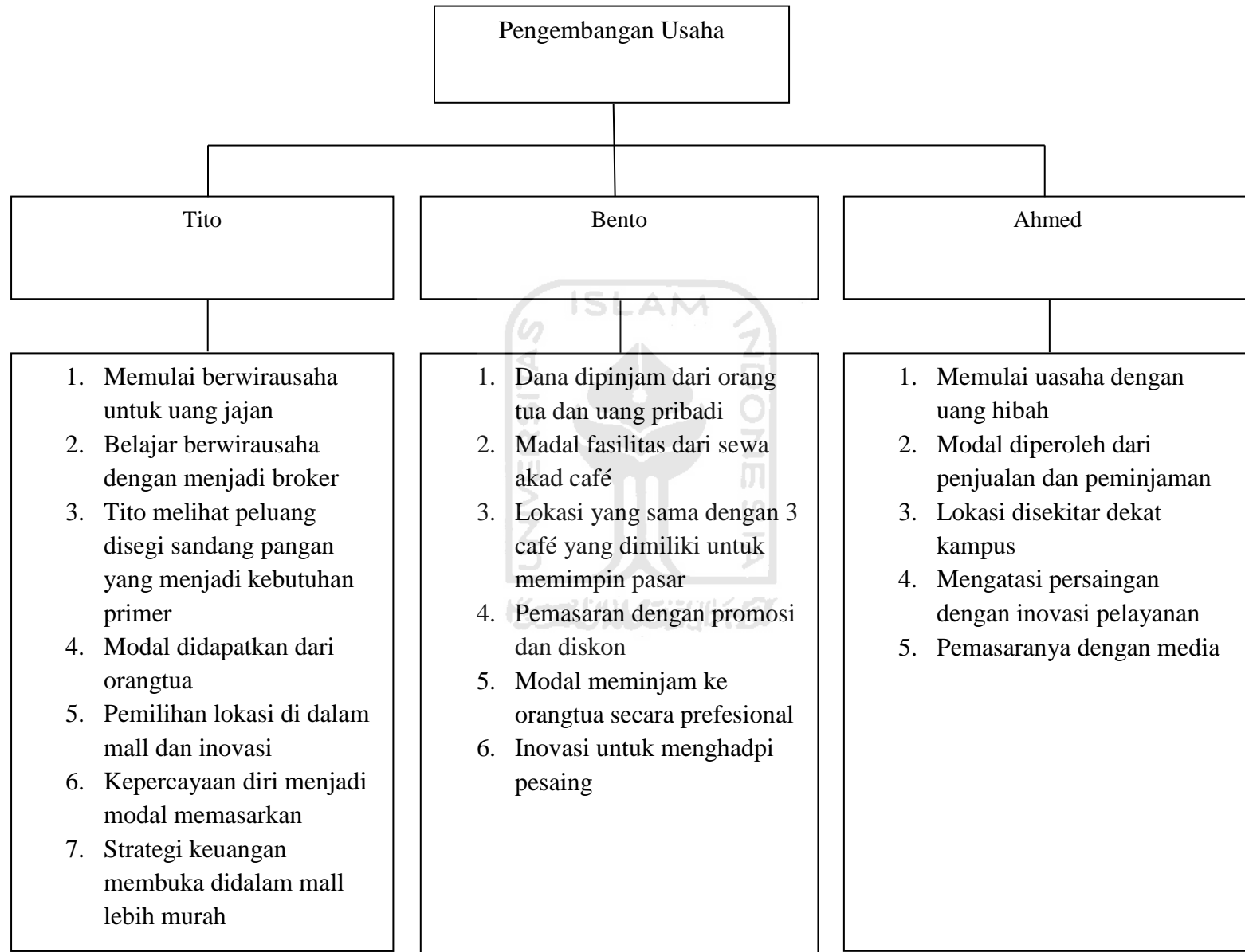
Sumber Data Primer Penelitian (2016)

LAMPIRAN D
DATA DISPLAY

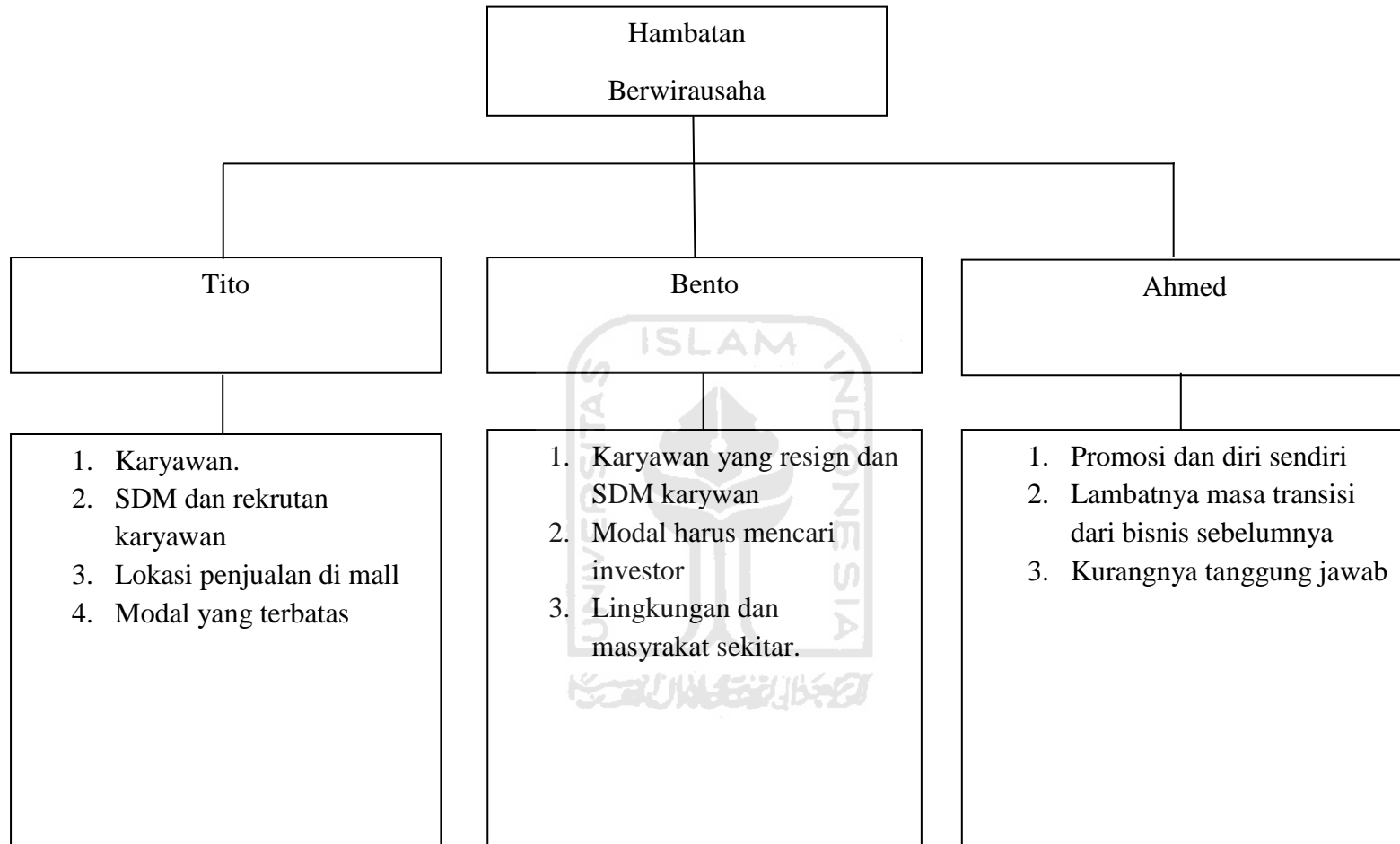
1. Motivasi Anak Muda Berwirausaha



2. Pengembangan Usaha



3. Hambatan Berwirausaha



LAMPIRAN E : DOKUMENTASI



(Tito Bertana Arizano/Narasumber utama 1)



(Hairul Umam Bento/Narasumber utama 2)



(Ahmad Zahri/Narasumber utama 3)