

**STUDI KUALITATIF MENGENAI MOTIVASI BERWIRAUSAHA PADA
REMAJA LAKI-LAKI DI KEL. RENGAS PULAU**

SKRIPSI

**Diajukan kepada Fakultas Psikologi Universitas Medan Area Untuk Memenuhi
Sebahagian dari Syarat-syarat Guna Mendapatkan Gelar Sarjana**

OLEH:

AGUS SUTIONO

038600003



**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2009**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 19/1/24

Access From (repository.uma.ac.id)19/1/24

**JUDUL SKRIPSI : STUDI KUALITATIF MENGENAI MOTIVASI
BERWIRAUSAHA PADA REMAJA LAKI-LAKI
DI KEL. R. PULAAU**

NAMA MAHASISWA : AGUS SUTIONO

NIM : 03 860 0003

BAGIAN : PSIKOLOGI PERKEMBANGAN

Menyetujui

Komisi Pembimbing

(Istiana, S.Psi)

Pembimbing I

(Rahmi Lubis, S.Psi, M. Psi)

Pembimbing II

Mengetahui

Ketua Jurusan

Dekan

(Rahmi Lubis, S.Psi, M. Psi)

(Dra. Irna Minauli, M.Si)

Tanggal Sidang Meja Hijau

27 April 2009

HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Agus Sutiono
NPM : 038600003
Tahun Terdaftar : 2009
Program Studi : Psikologi Perkembangan

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya sendiri dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau di terbitkan orang lain, kecuali secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan apabila kelak dikemudian hari ternyata pernyataan ini tidak benar (skripsi plagiat) maka saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar kesarjanaan atau sanksi lainnya sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Medan, 27 April 2009



Agus Sutiono
038600003

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR/SKRIPSI/TESIS UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Agus Sutiono
NPM : 038600003
Program Studi : Psikologi Perkembangan
Fakultas : Psikologi
Jenis Karya : Tugas Akhir/Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui memberikan kepada Universitas Medan Area Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right) atas karya saya yang berjudul "Studi Kualitatif Mengenai Motivasi Berwirausaha Pada Remaja Laki-laki di Kel. Rengas Pulau". Beserta Perangkat yang ada (jika diperlukan). Namun demikian dengan hak bebas Royalti Noneklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database) merawat dan mempublikasikan tugas akhir/skripsi/tesis saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan, 27 April 2009
Yang membuat pernyataan

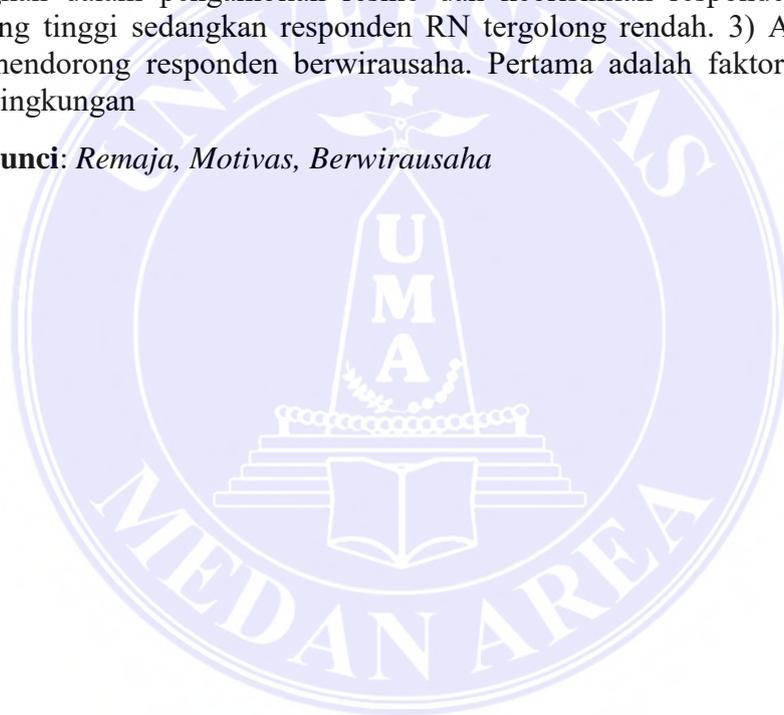


Agus Sutiono
038600003

ABSTRAK

Dalam penelitian ini peneliti meneliti tentang "Motivasi Berwirausaha pada Remaja Laki-Laki". Dimana remaja tersebut telah berwirausaha selama kurang lebih tiga tahun dan berada pada fase remaja akhir yaitu, berumur 17-22 tahun. Penelitian ini menggunakan teknik pengambilan sampel berdasarkan tujuan (*purposive sampling*), dimana responden berjumlah tiga orang dan lokasi penelitian ini berada di Kelurahan Rengas Pulau Medan-Marelan. Pada pengambilan data penelitian metode wawancara merupakan metode utama dalam pengambilan data di lapangan dan metode observasi sebagai tambahan informasi dan data di lapangan. Hasil dalam penelitian ini diperoleh 1) Gambaran motivasi berwirausaha dari ketiga responden memilih motivasi berwirausaha yang tinggi dilihat dari aspek-aspek motivasi. 2) Gambaran jiwa kewirausahaan dari ketiga responden memiliki kepercayaan diri yang tinggi, memiliki orientasi pada tugas dan hasil yang tinggi, dan memiliki orientasi pada masa depan yang tinggi. Sedangkan dalam pengambilan resiko dan keorisinilan responden TH dan JS tergolong tinggi sedangkan responden RN tergolong rendah. 3) Ada dua faktor yang mendorong responden berwirausaha. Pertama adalah faktor keluarga dan faktor lingkungan

Kata kunci: *Remaja, Motivasi, Berwirausaha*



ABSTRACT

In this study, researchers examined "Entrepreneurial Motivation in Adolescent Boys". Where the teenager has been an entrepreneur for approximately three years and is in the late teenage phase, namely, aged 17-22 years. This research uses a sampling technique based on objectives (purposive sampling), where the number of respondents is three people and the location of this research is in Rengas Village, Medan-Marelan Island. In collecting research data, the interview method is the main method for collecting data in the field and the observation method is additional information and data in the field. The results in this research obtained 1) An overview of the entrepreneurial motivation of the three respondents who chose high entrepreneurial motivation seen from motivational aspects. 2) The description of the entrepreneurial spirit of the three respondents has high self-confidence, has a high orientation towards tasks and results, and has a high orientation towards the future. Meanwhile, in terms of risk taking and originality, TH and JS respondents are classified as high, while RN respondents are classified as low. 3) There are two factors that encourage respondents to become entrepreneurs. First are family factors and environmental factors.

Keywords: *Teenagers, Motivation, Entrepreneurship*

PERSEMBAHAN

*Dengan segala kerendahan hati saya
Karya tulis ini kupersembahkan untuk
Kedua orang tua saya terutama kepada ibu dan alm ayah tercinta
Serta saya dedikasikan untuk abg dan kakak saya
berkat pengorbanan dan doa mereka saya bisa sampai di titik ini.*

*Buat sahabat dan teman saya yang selalu memberikan semangat
Serta dukungannya dalam terselesaikan karya tulis ini
Untuk mereka karya sederhana ini saya persembahkan
Bahkan tidak ada karunia yang terindah selain
Cinta dan kasih sayang yang telah mereka berikan kepada saya*

MOTTO

*Dia memberi hikmah (ilmu yang berguna)
Kepada siapa saja yang dikehendakinya
Barang siapa mendapat hikmah itu, sesungguhnya
Ia telah mendapatkan kebajikan yang banyak
Dan tidaklah yang menerima peringatan
Melainkan orang-orang yang berakal*

(Al-baqarah : 269)

*Jadikanlah dirimu seperti bunga.....
Di dalam jurang.....
Indah di pandang mata.....
tapi sulit untuk mendapatkannya.....*

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT, atas segala rahmat dan karunia-Nya sampai saat ini penulis masih diberikan kesehatan dan semangat yang luar biasa sehingga berhasil menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, maka penyusunan skripsi ini tidak dapat berjalan dengan baik. Penulis telah banyak menerima bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, baik moril maupun materil.

Sehubung dengan hal tersebut, maka pada kesempatan ini, perkenankanlah penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

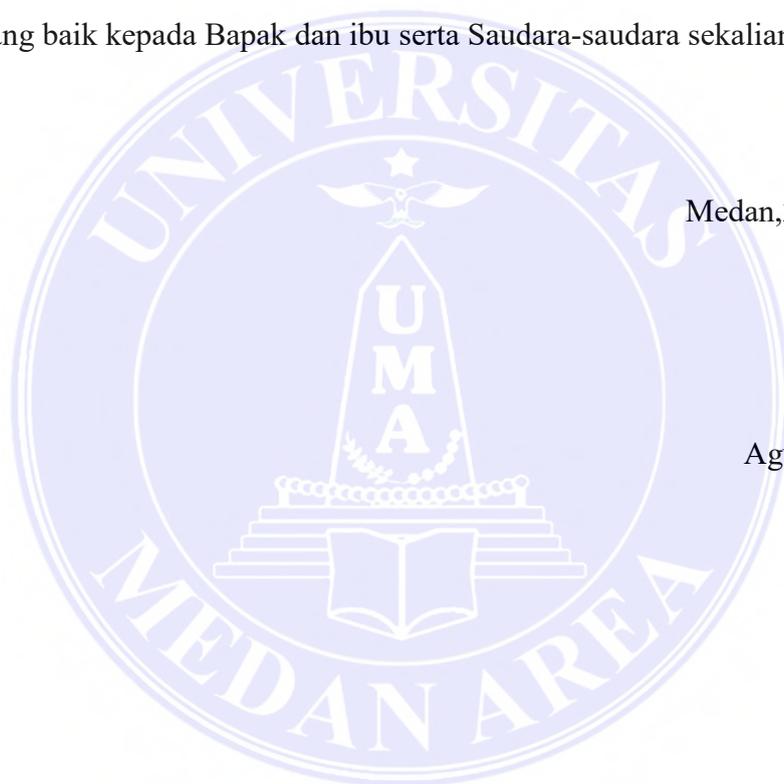
1. Kepada kedua orang tua saya, yang selalu memberi support dengan penuh keikhlasan dan kesabaran serta memberikan dukungan secara moril maupun materil selama proses pembuatan skripsi ini.
2. Ibu Dra. Irna Minauli, M.Si, selaku Dekan Fakultas Psikologi Universitas Medan Area yang telah memberikan kesempatan penulis untuk menyusun skripsi ini.
3. Ibu Istiana, S.Psi, selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan dan bimbingan demi terselesaikannya skripsi ini.
4. Bapak Rahmi Lubis, S.Psi, M. Psi, selaku ketua jurusan dan dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan masukan dan saran dalam proses penyelesaian skripsi ini.
5. Seluruh Dosen, bagian perpustakaan dan segenap Staf Administrasi Fakultas Psikologi Universitas Medan Area yang telah banyak membantu penulis, sejak mulai kuliah sampai pada penyusunan skripsi ini.

6. Sahabat-sahabat dan rekan-rekan stambuk 2003 yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang banyak membantu dan memberikan dorongan serta semangat kepada penulis.

Dengan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah turut membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat di sebutkan satu persatu. Semoga Allah SWT membalas budi yang baik kepada Bapak dan ibu serta Saudara-saudara sekalian.

Medan, 27 April 2009

Agus Sutiono



DAFTAR ISI

PERSEMBAHAN	i
MOTTO	ii
ABSTRAK	iii
UCAPAN TERIMA KASIH	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	10
BAB II LANDASAN TEORI	11
A. Motivasi	11
1. Pengertian Motivasi	11
2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Motivasi.....	12
3. Jenis- jenis Motivasi	16
4. Fungsi Motivasi	16
6. Teori-teori Motivasi.....	18
B. Kewirausahaan	20
1. Pengertian Kewirausahaan.....	20
2. Aspek-aspek Kewirausahaan	23
3. Ciri-ciri Wirausahawan Yang Berhasil.....	25

4. Faktor-faktor Penyebab Kegagalan Usaha	26
5. Faktor-faktor Keberhasilan Usaha	28
C. Motivasi Berwirausaha	29
1. Motivasi Berwirausaha	29
D. Remaja	31
1. Pengertian Remaja	31
2. Ciri-ciri Remaja	33
3. Tugas-tugas Perkembangan pada Masa Remaja.....	35
E. Paradigma Penelitian	39
BAB III METODE PENELITIAN	41
A. Pendekatan Kualitatif	41
B. Responden Dan Lokasi Penelitian.....	45
1. Teknik Pengambilan Sampel	45
2. Karakteristik responden	45
3. Jumlah responden	45
4. Lokasi penelitian.....	46
5. Informan Penelitian	46
C. Metode Pengambilan Data	47
1. Wawancara	47
2. Observasi	49
3. Alat Bantu Pengumpulan Data	50
D. Prosedur Penelitian	52
1. Tahapan Persiapan Penelitian	52
2. Tahapan Pelaksanaan Penelitian	52
E. Teknik Dan Prosedur Pengolahan Data	53

1. Keabsahan dan Keajegan Penelitian	54
BAB IV LAPORAN PENELITIAN	57
A. Identitas Responden	57
B. Analisis Intrapersonal	58
1. Responden I	58
2. Responden II	65
3. Responden III	73
C. Analisis Intrapersonal	81
D. Pembahasan	83
BAB V PENUTUP	87
A. Kesimpulan	87
B. Saran	88
DAFTAR PUSTAKA	89
LAMPIRAN	91

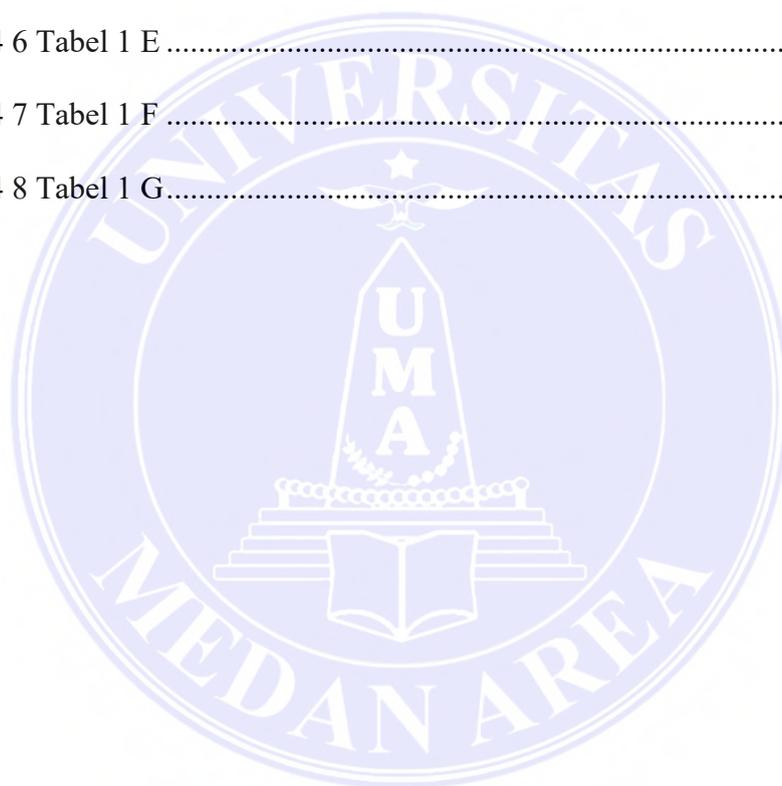
DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Paradigma Penelitian.....	40
--------------------------------------	----



DAFTAR TABEL

Tabel 4 1 Data Subjek	57
Tabel 4 2 Tabel 1 A.....	59
Tabel 4 3 Tabel 1 B.....	63
Tabel 4 4 Tabel 1 C.....	66
Tabel 4 5 Tabel 1 D.....	70
Tabel 4 6 Tabel 1 E.....	74
Tabel 4 7 Tabel 1 F.....	78
Tabel 4 8 Tabel 1 G.....	81



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Hasil wawancara dan kuesioner yang diajukan oleh Kasmir ke pada sekitar 500 mahasiswa sepanjang tahun 2005 di enam perguruan tinggi di Jakarta, masing-masing mewakili perguruan tinggi kelas bawah, kelas menengah dan kelas atas, menunjukkan hasil yang cukup merisaukan kita tentang motivasi berwirausaha di kalangan mahasiswa. Sebagian besar sekitar 76% menyatakan akan melamar pekerjaan setelah memperoleh gelar sarjana dan hanya 4% saja yang mengatakan ingin berwirausaha. Selebihnya ingin menjadi karyawan sambil berwirausaha. Hasil wawancara dengan para mahasiswa pun menunjukkan hasil yang tidak jauh berbeda. Dapat diartikan, bahwa orientasi para mahasiswa setelah lulus hanya untuk mencari kerja, bukan menciptakan lapangan kerja (Kasmir, 2005)

Krisis ekonomi tahun 1997 yang menghantam hampir semua sektor usaha di Indonesia menyebabkan makin sempitnya lapangan kerja yang tersedia. Akibatnya, setiap tahun jumlah pengangguran semakin meningkat. Hal ini diperparah dengan pola pikir para lulusperguruan tinggi yang oleh Max Gunther disebut sanglaritiz, yaitu bermental "buruh" atau ingin menjadi pegawai negeri ataupun swasta. Untuk mengatasi hal itu maka pola pikir yang sudah tertanam kuat tersebut harus diubah, yaitu dari orang gajian(karyawan) menjadi pemberi gaji (pemilik usaha).

Di Indonesia sampai akhir tahun 2005 diperkirakan 12.000.000 orang menganggur. Naik 11% dari tahun sebelumnya. Jumlah ini 11,3% dari angkatan kerja tahun 2005 sebesar 106.880.000. Dari total 12.000.000 pengangguran ini sekitar 10% atau hampir 1.000.000 adalah kaum intelek yang menyandang gelar pendidikan perguruan tinggi. Dari hasil penelitian Kasmir (2005), mahasiswa sulit untuk mau dan memulai berwirausaha dengan alasan mereka tidak diajar dan dirangsang untuk berusaha sendiri. Hal ini juga didukung oleh lingkungan budaya masyarakat dan keluarga yang dari dulu selalu ingin anaknya menjadi pegawai (Kasmir, 2005)

Sementara itu, pemerintah kurang begitu tanggap untuk mengubah pola pikir masyarakat. Kalau pun ada, sebagian kecil baru dimulai tahun 1990-an, baik melalui materi kuliah atau cara-cara lain. Baru pada tahun 2000-an kegiatan kewirausahaan mulai digalakkan lagi. Pemerintah melalui lembaga pendidikan tinggi dengan memasukkan mata kuliah dan materi, diharapkan mampu menciptakan jiwa-jiwa wirausaha sehingga mereka mampu mandiri dan menciptakan lapangan kerja. Waktu yang tepat untuk memotivasi bukan hanya pada mahasiswa tetapi para pelajar untuk mulai mengenal dan membuka usaha/berwirausaha (Kasmir, 2005)

(Kasmir, 2005) menyatakan secara sederhana arti wirausahawan (entrepreneur) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti.

(Kasmir, 2005) lebih lanjut menjelaskan keuntungan wirausaha yang terbagi atas empat keuntungan, yaitu (1) harga diri, dimana dengan berwirausaha harga diri seseorang tidak turun tetapi meningkat (2) penghasilan, memiliki usaha sendiri jelas dapat memberikan penghasilan yang jauh lebih baik jika dibandingkan dengan menjadi pegawai (3) ide dan motivasi, biasanya para wirausahawan memiliki ide yang banyak untuk menjalankan usahanya dan memiliki motivasi yang tinggi untuk maju dibandingkan dengan menjadi pegawai (4) masa depan, masa depan pengusaha yang sukses relatif jauh lebih baik dibandingkan pegawai.

Peter F. Drucker (dalam Argene, 2005) menyatakan bahwa kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Pengertian ini mengandung maksud bahwa seorang wirausahawan adalah orang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, berbeda dari yang lain atau mampu menciptakan sesuatu yang berbeda dengan yang sudah ada sebelumnya.

Sementara itu, Zimmerer (dalam Buchari, 2005) mengartikan kewirausahaan sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha). Pendapat ini mengartikan bahwa untuk menciptakan sesuatu diperlukan

suatu kreativitas dan jiwa inovator yang tinggi. Seseorang yang memiliki kreativitas dan jiwa motivator tentu berpikir untuk mencari atau menciptakan peluang yang baru agar lebih baik dari sebelumnya.

Raymond W.Y. Kao (dalam Miftahuddin, 2000) menyebutkan kewirausahaan sebagai suatu proses, yakni proses penciptaan sesuatu yang baru

(kreasi baru) dan membuat suatu yang berbeda dari yang sudah ada (inovasi), tujuannya adalah untuk mencapai kesejahteraan individu dan nilai tambah bagi masyarakat. Sedangkan wirausaha mengacu pada orang yang melaksanakan proses penciptaan kesejahteraan/kekayaan dan nilai tambah melalui penciptaan dan pelaksanaan gagasan, memadukan sumber daya dan merealisasikan gagasan tersebut menjadi nyata.

Buchari (2005) mengemukakan bahwa motivasi adalah kemauan berbuat sesuatu, sedangkan motif adalah kebutuhan, keinginan, dorongan atau impuls. Motivasi seseorang sangat tergantung pada kekuatan motifnya. Motif yang kuat akan menentukan perilaku seseorang. Sedangkan Drucker (dalam Anoraga, 1998) mengatakan motivasi berperan sebagai pendorong kemauan dan keinginan seseorang. Argene (2005) mengungkapkan, para individu dengan motivasi berwirausaha yang kuat lebih menyukai peran kepemimpinan daripada peran sebagai bawahan dan mereka menunjukkan kemauan untuk memikul tanggung jawab.

Dari uraian di atas dapat kita definisikan bahwa, motivasi berwirausaha adalah dorongan untuk melakukan kegiatan usaha. Oleh karena itu, motivasi berwirausaha telah menjadi bagian penting dari kehidupan. Di masa ini, dimana terlihat adanya persaingan hidup yang semakin ketat dan dibarengi dengan kelangkaan lowongan pekerjaan. Kalau pun ada, gaji yang diperoleh tidak mencukupi biaya hidup sehari-hari, Hal ini yang menyebabkan seseorang termotivasi mencari jalan lain untuk mendapatkan penghasilan yang lebih memadai. Kecenderungan yang muncul di permukaan dewasa ini, ditunjang oleh

laju perkembangan teknologi dan arus gelombang kehidupan yang sulit, mengisyaratkan bahwa kehidupan masa mendatang akan menjadi sarat pilihan yang rumit. Andersen (dalam Ali dan Asrori, 2005) memprediksikan situasi kehidupan semacam ini dapat menyebabkan manusia menjadi serba kebingungan atau bahkan larut ke dalam situasi baru tanpa dapat menyeleksi lagi jika tidak memiliki ketahanan hidup yang memadai.

Situasi kehidupan seperti ini memiliki pengaruh kuat terhadap dinamika kehidupan remaja, apalagi remaja secara psikologis, tengah berada pada masa topan dan badai serta mencari jati diri. Menurut Tilaar, tantangan kompleksitas masa depan memberi dua alternatif, yaitu pasrah kepada nasib atau mempersiapkan diri sebaik mungkin. Misi pendidikan yang juga berdimensi masa depan tentunya menjatuhkan pilihannya pada alternatif kedua. Artinya, perlunya mempersiapkan remaja bukan hanya dari segi psikologis dan fisiologis tetapi juga dari segi kemandirian ekonomi (Buchari, 2005).

Remaja sebagai generasi muda memiliki rasa ingin tahu yang tinggi (high curiosity). Didorong oleh rasa ingin tahu yang tinggi, remaja cenderung ingin bertualang, menjelajahi segala sesuatu dan mencoba segala yang belum pernah

dialami. Pada saat ini, waktu yang tepat bagi remaja untuk mengembangkan potensi yang ada pada dirinya untuk menciptakan peluang bukan hanya mencari pekerjaan tetapi lebih berorientasi sebagai pencipta lapangan pekerjaan/berwirausaha. Motivasi merupakan suatu dasar untuk mendorong individu untuk mencapai apa yang diinginkan, seandainya tidak ada motivasi pada

para wirausahawan, mereka tidak mungkin dapat mandiri, maju atau pun mengembangkan usaha atau produk yang dihasilkan.

Masa remaja seringkali dikenal dengan masa mencari jati diri, oleh Erickson disebut dengan identitas mencari ego (ego identity). Ini terjadi karena masa remaja merupakan peralihan antara masa kehidupan anak-anak dan masa kehidupan orang dewasa. Ditinjau dari segi fisik mereka sudah bukan anak-anak lagi melainkan sudah seperti orang dewasa, tetapi jika mereka diperlakukan sebagai orang dewasa, ternyata belum dapat menunjukkan sikap dewasa. Oleh karena itu, ada sejumlah karakteristik yang sering ditunjukkan oleh remaja, seperti kegelisahan, pertentangan, keinginan untuk menghayal, aktivitas berkelompok, dan keinginan mencoba segala sesuatu (dalam Ali dan Asrori, 2005).

Havighurst (dalam Ali dan Asrori, 2005) mendefinisikan tugas perkembangan adalah tugas yang muncul pada saat atau sekitar periode tertentu dari kehidupan individu, jika berhasil akan menimbulkan fase bahagia dan membawa ke arah keberhasilan dalam melaksanakan tugas-tugas berikutnya. Kegagalan akan menimbulkan rasa tidak bahagia dan kesulitan dalam menghadapi tugas-tugas berikutnya. Menurut Havighurst, ada sejumlah

tugas-tugas perkembangan yang harus diselesaikan dengan baik oleh remaja, yaitu (1) mencapai hubungan baru yang lebih matang dengan teman sebaya baik pria maupun wanita (2) mencari peran sosial pria dan wanita (3) menerima keadaan fisiknya dan menggunakan secara efektif (4) mencari kemandirian emosional dari orang tua dan orang-orang dewasa lainnya (5) mencapai jaminan kebebasan ekonomis (6) memilih dan mempersiapkan lapangan pekerjaan (7) persiapan untuk

memasuki kehidupan berkeluarga (8) mengembangkan keterampilan intelektual dan konsep yang penting untuk kompetensi kewarganegaraan (9) memperoleh suatu himpunan nilai-nilai dan sistem etika sebagai pedoman tingkah laku.

Dilihat dari karakteristik dan tugas-tugas perkembangan remaja, terutama pada tugas perkembangan pada fase ke-6 yang menyatakan remaja diharapkan dapat memilih dan mempersiapkan lapangan pekerjaan. Oleh karena itu, remaja perlu dipersiapkan dan dimotivasi untuk dapat menjalankan hal tersebut dengan kemampuan yang ia miliki, salah satu adalah dengan berwirausaha.

Sekarang ini, banyak remaja mulai tertarik dan melirik profesi bisnis/wirausaha. Mereka menyatakan dengan berwirausaha masa depan mereka cukup terjamin. Untuk mengantisipasi pekerjaan bisnis, mereka mempersiapkan bekal, berupa sikap mental dan menguasai beberapa keterampilan yang menunjang, seperti keterampilan mengetik manual, komputer, akuntansi, pemasaran, otomotif, elektronika, dan sebagainya. Makin banyak keterampilan yang dikuasai, makin tinggi minat bisnisnya dan makin banyak peluang terbuka untuk membuka usaha. Heidjrachman menyatakan kunci keberhasilan pembangunan suatu negara ditentukan oleh wirausahawan yang berjumlah 2% tingkat sedang dan 20% tingkat kecil dari jumlah penduduknya (Buchari, 2005).

Mari kita simak cuplikan wawancara di bawah ini dengan salah seorang remaja yang terjun menjadi wirausahawan.

...awalnya aku gak pikir kalau aku mau gelutin usaha ternak ini..., awalnya cuma bantu bapak tapi lama-lama aku jadi tertarik gelutin usaha ternak ini karna

menurutku usaha sendiri bisa lebih jamin masa depanku dari pada aku kerja sama orang lain..."(Marelan, 11 Mei 2008).

Dari cuplikan wawancara di atas dapat kita ambil suatu kesimpulan bahwa dengan berwirausaha remaja dapat menciptakan lapangan pekerjaan, setidaknya untuk remaja itu sendiri dan dapat menjamin masa depannya tanpa harus menjadi pegawai. Oleh karena itu, remaja diharapkan dapat termotivasi untuk menggeluti dunia usaha karena dengan berwirausaha mereka juga membantu mengurangi beban negara dalam hal pengurangan pengangguran dan ikut serta dalam pengembangan ekonomi bangsa.

Berdasarkan uraian di atas maka peneliti merasa tertarik untuk mengadakan sebuah penelitian dengan judul: "Studi Kualitatif Mengenai Motivasi Berwirausaha Pada Remaja Laki-laki di Kecamatan Medan Marelan".

B. Rumusan Pertanyaan Penelitian

Beberapa hal yang menjadi masalah diperinci dalam pertanyaan penelitian di bawah ini:

- 1) Apa yang memotivasi remaja laki-laki berwirausaha?
- 2) Seberapa penting motivasi dalam berwirausaha?
- 3) Faktor-faktor apa yang mendorong remaja laki-laki dalam berwirausaha?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang hendak di capai oleh peneliti yaitu :

1. Untuk mengetahui bagaimana gambaran Motivasi Berwirausaha pada Remaja Laki-laki di Kecamatan Medan- Marelan.
2. Untuk mengetahui bagaimana gambaran pentingnya motivasi dalam berwirausaha pada Remaja Laki-laki di Kecamatan Medan-Marelan.
3. Untuk mengetahui faktor-faktor apa yang mendorong remaja dalam berwirausaha pada Remaja Laki-laki di Kecamatan Medan Marelan.

D. Manfaat Penelitian

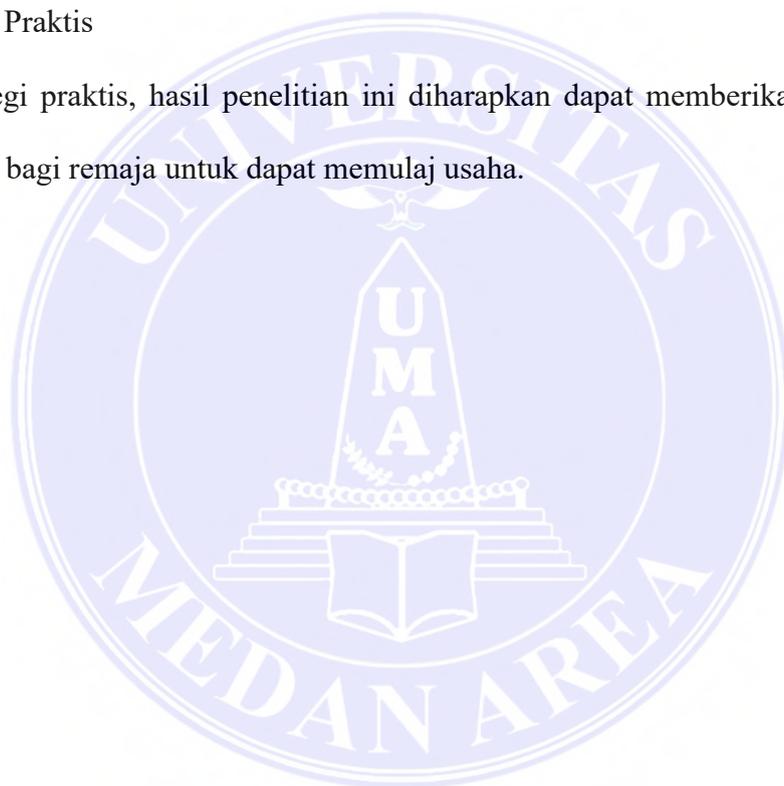
Penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan manfaat baik dari segi teoritis maupun dari segi praktis, yaitu:

1. Segi Teori

Dari segi teoritik, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk mempelajari secara lebih mendalam mengenai motivasi berwirausaha pada remaja.

2. Segi Praktis

Dari segi praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pikiran bagi remaja untuk dapat memulaj usaha.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Motivasi

1. Pengertian Motivasi

Motivasi merupakan istilah yang lebih umum digunakan untuk motif dalam bahasa Inggris disebut dengan *motive* yang berasal dari kata *motion* yang berarti gerak atau sesuatu yang bergerak. Oleh karena itu, motivasi kuat hubungannya dengan gerak, yaitu gerakan yang dilakukan manusia atau disebut perilaku atau amaliyah (dalam Jalaluddin, 2004).

Drucker mengemukakan bahwa motivasi berperan sebagai pendorong kemauan dan keinginan seseorang (dalam Anoraga, 1998). Menurut Anoraga (1998) motivasi ialah suatu model dalam menggerakkan dan mengerahkan individu agar dapat melaksanakan tugasnya masing-masing dalam mencapai sasaran dengan penuh kesadaran, kegairahan dan tanggung jawab. Bernard dan Stainer (dalam Sinungan, 2000) menyatakan bahwa motivasi adalah keadaan jiwa dan sikap mental manusia yang memberikan energi, mendorong kegiatan atau menyalurkan perilaku ke arah mencapai kebutuhan yang memberikan kepuasan atau mengurangi ketidakseimbangan.

Dengan kata lain seseorang tidak akan mempunyai motivasi, jika tidak dirasakan adanya kebutuhan atau kepuasan serta ketidakseimbangan tersebut. Hal ini dapat menumbuhkan motivasi dan motivasi yang telah tumbuh merupakan

motor dan dorongan untuk mencapai tujuan sehingga kebutuhan tersebut terpenuhi. Robbins (2003) mengatakan bahwa motivasi merupakan kesediaan seseorang untuk mengeluarkan tingkat upaya yang tinggi untuk suatu tujuan yang dikondisikan oleh kemampuan itu dalam memenuhi beberapa kebutuhan individu.

Buchari (2005) mendefinisikan motivasi sebagai suatu kemauan untuk berbuat sesuatu, sedangkan motif adalah kebutuhan, dorongan, keinginan atau impuls. Dimana motivasi seseorang tergantung kepada kekuatan motifnya. Motif dengan kekuatan yang sangat besarlah yang akan menentukan perilaku seseorang. Motif ini sering berkurang apabila telah mencapai kepuasan ataupun karena kegagalan.

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa motivasi adalah suatu keadaan yang membangkitkan dan mendorong individu untuk mengarahkan tingkah lakunya untuk mencapai tujuan tertentu.

2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Motivasi

Banyak faktor yang mempengaruhi motivasi padadiri seseorang. Menurut Widjaya (1985), faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi adalah sebagai berikut:

a. *Kematangan (Mature).*

Kematangan adalah adanya kesadaran dan kesiapan untuk menunjukkan kemampuan dalam mempersiapkan diri secara sungguh-sungguh untuk melakukan sesuatu. Individu yang memiliki kepribadian yang telah matang ditandai dengan kesediaan untuk menerima dan mencoba.

b. Latar belakang kehidupan (Social Background).

Yakni yang berhubungan dengan lingkungan rumah yang terdiri dari tingkat status sosial ekonomi, tingkat pendidikan, kehidupan religius dan pola asuh orang tua. Frenc dan Thomas(dalam Fitriati,1989) menyatakan bahwa ada korelasi yang signifikan antara latar belakang kehidupan dengan motivasinya dalam melakukan sesuatu hal.

c. Usia (Ages).

Semakin bertambah usia seseorang maka makin mendorong individu untuk melakukan sesuatu tanpa bantuan orang lain, atau tidak tergantung pada orang lain. Ini berarti ada kesiapan individu untuk melakukan sesuatu hal dengan kemampuannya sendiri.

d. Kelebihan-kelebihan (Fisik, Mental, Pikiran).

Individu yang merasa memiliki kelebihan baik fisik maupun mental akan lebih termotivasi dalam melakukan sesuatu karena ia merasa mampu untuk melakukan hal tersebut.

e. Sosial dan Budaya (Culture Social).

Norma sosial dapat juga berupa norma agama. Hal tersebut merupakan salah satu faktor dalam terbentuknya motivasi individu dalam melakukan sesuatu hal.

f. Lingkungan

Lewin (dalam Fitriati,1989) menyatakan bahwa perilaku individu sangat dipengaruhi oleh lingkungan,demikian juga dengan motivasi. Sebelum individu melakukan sesuatu hal, terlebih dahulu disertai motivasi. Motivasi melakukan sesuatu dalam bentuk perilaku, selalu didasari oleh lingkungan yang mendukung.

Sedangkan Handoko (1995) menegaskan bahwa motivasi sendiri bukan merupakan suatu kekuatan yang netral, akan tetapi motivasi juga dapat dipengaruhi oleh faktor pengalaman masa lampau, taraf intelegensi, kemampuan fisik, situasi lingkungan dan cita-cita hidup.

Sementara Slameto (1988) mengatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi adalah faktor internal (yang berasal dari dalam diri individu sendiri yang meliputi faktor fisiologis dan faktor psikologis) dan faktor eksternal (yang berasal dari luar diri individu yang meliputi faktor sosial dan non sosial).

Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi seseorang adalah faktor eksternal dan internal. Faktor biologis dan psikologis berperan aktif dalam mempengaruhi motivasi seseorang.

2. Aspek-aspek Motivasi

Menurut Anoraga (1995) motivasi mempunyai tiga aspek, yaitu:

a. Keadaan termotivasi dalam diri individu.

Motivasi adalah faktor yang menyebabkan organisme berbuat seperti apa yang ia ingin perbuat. Situasi yang menggerakkan orang untuk berbuat menurut Myers (dalam Anoraga, 1995) terdiri dari dua aspek yaitu: objektif dan subjektif. Aspek subjektif ialah kondisi yang berada di dalam individu yang berwujud *need*, sedangkan aspek objektif ialah aspek yang berada di luar dari yang berwujud *incentive* atau goal.

b. Tingkah laku yang timbul dan diarahkan oleh keadaan.

Tingkah laku terjadi karena suatu determinan tertentu, baik biologis, psikologis maupun yang berasal dari lingkungan. Determinan ini akan merangsang timbulnya suatu keadaan psikologis tertentu di dalam diri individu yang disebut dengan kebutuhan, selanjutnya menciptakan suatu keadaan sehingga mendorong perilaku untuk memenuhi kebutuhan tersebut.

c. Suatu tujuan ke arah mana tingkah laku tersebut diarahkan.

Kebutuhan dirasakan individu ditimbulkan oleh dorongan tertentu yang menuntut untuk dipenuhi atau dipuaskan. Kebutuhan yang terdapat pada diri individu tersebut menimbulkan keadaan siap berbuat untuk memenuhinya dan keadaan siap itu diarahkan pada suatu tujuan yang konkret. Untuk memenuhinya maka individu berusaha untuk berbuat sesuatu dalam mencapai tujuan konkret itu.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa aspek-aspek motivasi yaitu: keadaan termotivasi dalam diri individu, tingkah laku yang timbul dan diarahkan oleh keadaan, dan suatu tujuan ke arah mana tingkah laku tersebut diarahkan.

3. Jenis- jenis Motivasi

Handoko (1992) menyatakan ada dua jenis motivasi, yaitu:

a. Motivasi intrinsik

Merupakan suatu tindakan yang digerakkan oleh suatu sebab yang datang dari dalam diri individu. Misalnya remaja yang suka membaca buku pelajaran tidak perlu didorong untuk melakukan hal tersebut.

b. Motivasi ekstrinsik

Merupakan tindakan yang digerakkan oleh suatu sebab yang datang dari luar individu. Misalnya remaja rajin membaca buku pelajaran karena akan ada ujian di sekolahnya.

4. Fungsi Motivasi

Sadirman (1987) menyatakan fungsi motivasi adalah:

- a. Mendorong seseorang untuk berbuat, jadi sebagai penggerak/motor yang melepaskan energi. Motivasi dalam hal ini merupakan motor penggerak setiap kegiatan yang akan dikerjakan, seperti berwirausaha.

Menentukan arah perbuatan, yakni arah yang hendak dicapai dengan demikian motivasi dapat memberikan arah dan kegiatan yang harus dikerjakan sesuai dengan rumusan tujuan.

- b. Menyeleksi perbuatan, yakni menentukan perbuatan-perbuatan apa yang harus dikerjakan guna mencapai tujuan.

Cambel, dkk (dalam Purwanto,1992) menambahkan fungsi motivasi,diantaranya:

- a. Menggerakkan artinya menimbulkan kekuatan pada individu,memimpin seseorang untuk bertindak dengan cara tertentu.
- b. Mengarahkan/menyalurkan tingkah laku.
- c. Untuk menjaga dan menopang tingkah laku, lingkungan menguatkan (*Reinforce*) intensitas dan arah dorongan-dorongan serta kekuatan individu-individu.

Dari uraian tersebut maka dapat ditarik kesimpulan bahwa fungsi motivasi adalah mendorong atau menggerakkan individu untuk berbuat sesuatu, menentukan arah perbuatan, mengarahkan atau menyalurkan tingkah laku, menyeleksi perbuatan dan menopang tingkah laku.

6. Teori-teori Motivasi

a. Teori Hierarki Kebutuhan.

Abraham Maslow (dalam Robbins,2001) menghipotesiskan bahwa di dalam diri semua manusia, ada lima jenjang kebutuhan, yaitu; fisiologi, keamanan, sosial, penghargaan dan aktualisasi diri.

1. Fisiologi: antara lain rasa, lapar, haus, perlindungan, seks dan kebutuhan lainnya.
2. Keamanan: antara lain, keselamatan, perlindungan terhadap kerugian fisik dan ekonomi.
3. Sosial: mencakup kasih sayang, rasa dimiliki, diterima baik dan persahabatan.
4. Penghargaan: mencakup harga diri, otonomi dan prestasi (internal) dan status, pengakuan dan perhatian (internal).
5. Aktualisasi diri: dorongan untuk menjadi apa yang ia mampu;mencakup pencapaian dan pemenuhan diri.

b. Teori X dan Teori Y

Douglas McGregor (dalam Robbins, 2001) mengemukakan dua pandangan yang jelas berbeda mengenai manusia,pada dasarnya satu negatif,yang ditandai sebagai teori X dan yang lain positif yang ditandai dengan teori Y dimana teori X menyatakan bahwa manusia tidak menyukai kerja, malas, tidak menyukai tanggung jawab dan harus dipaksa untuk berprestasi. Sedangkan teori Y

menyatakan bahwa manusia menyukai kerja,kreatif,berusaha bertanggung jawab dan dapat menjalankan pengarahannya sendiri.

c. Teori Prestasi (Achievement Theory)

Dari McClelland McClelland (dalam, Suryana 2006) mengelompokkan kebutuhan menjadi tiga, yaitu:

1. Kebutuhan akan keberhasilan(*need for achievement*),yaitu hasrat untuk melakukan sesuatu yang lebih baik, efisien dibandingkan sebelumnya,kesediaan memikul tanggung jawab, dan berani menanggung resiko sebagai konsekuensi usaha.
2. mengendalikan dan menguasai orang lain,dan cenderung berorientasi pada status dan ingin mempengaruhi orang lain.
3. Kebutuhan akan afiliasi (*need for affiliation*),yaitu hasrat untuk diterima dan disukai oleh orang lain.Wirausaha yang memiliki motivasi berafiliasi yang tinggi lebih menyukai persahabatan, bekerja sama daripada bersaing dan saling pengertian. Menurut Robbins kebutuhan yang kedua dan ketigalah erat kaitannya dengan keberhasilan manajer saat ini.

B. Kewirausahaan

1. Pengertian Kewirausahaan

Kosim (2000) menyatakan ada dua kata yang perlu dipahami yaitu wirausaha dan kewirausahaan. Kewirausahaan menunjukkan sifat dari suatu proses kerja, sedangkan wirausaha adalah subjek atau perilaku dari kewirausahaan.

Wirausaha berasal dari kata "wira" yang berarti utama, gagah, berani atau teladan dan kata "usaha" yang berarti kegiatan atau bekerja. Jadi, wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menangkap peluang bisnis, mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan dan mengambil tindakan yang tepat serta memastikan keberhasilan dan kewirausahaan dapat diartikan sebagai suatu sikap mental positif dalam berusaha dengan mengambil prakarsa yang inovatif disertai keberanian memikul resiko atas dasar kemampuan yang ada untuk mewujudkan sesuatu yang bermanfaat baik bagi dirinya maupun orang lain.

Dari pengertian di atas wirausahawan harus kreatif dan inovatif sehingga mampu menemukan peluang yang ada dan bisa dimanfaatkan. Dalam lampiran keputusan Menteri Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil nomor 961/KEP/M/XI/1995, dicantumkan bahwa: a. Wirausaha adalah orang yang mempunyai semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan.

b. Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan serta menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan menimbulkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan memperoleh keuntungan yang besar.

Jadi wirausaha itu mengarah kepada orang yang melakukan usaha/kegiatan sendiri dengan segala kemampuan yang dimilikinya. Sedangkan kewirausahaan adalah menunjuk kepada sikap mental yang dimiliki seseorang wirausaha dalam melaksanakan usaha/kegiatan.

Raymond W.Y. Kao (dalam Miftahuddin, 2000) menyebutkan kewirausahaan sebagai suatu proses, yakni proses penciptaan sesuatu yang baru (kreasi baru) dan membuat sesuatu yang berbeda dari yang sudah ada (inovasi), tujuannya adalah tercapainya kesejahteraan individu dan nilai tambah bagi masyarakat. Sedangkan wirausaha mengacu pada orang yang melaksanakan proses penciptaan kesejahteraan/kekayaan dan nilai tambah melalui peneluran dan penetasan gagasan, memadukan sumber daya dan merealisasikan gagasan tersebut menjadi kenyataan.

Secara Kasmir (2006) menyatakan bahwa kewirausahaan adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. Kegiatan wirausaha dapat dilakukan seorang diri/kelompok.

Seorang wirausahawan dalam pikirannya selalu berusaha mencari, memanfaatkan serta menciptakan peluang usaha yang dapat memberi keuntungan, Jiwa kewirausahaan mendorong minat seseorang untuk mandiri dan mengelola usaha secara profesional.

Peter F. Drucker (dalam Kasmir,2006) menyatakan bahwa kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.Pengertian ini mengandung maksud bahwa seorang wirausahawan adalah orang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru,berbeda dari yang lain atau mampu menciptakan sesuatu yang berbeda dengan yang sudah ada sebelumnya.

Sementara itu Zimmerer (dalam Kasmir, 2006) mengartikan kewirausahaan sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha). Artinya untuk menciptakan sesuatu diperlukan suatu kreativitas dan inovasi/jiwa inovator yang tinggi.Seseorang yang memiliki kreativitas dan jiwa inovator tentu berpikir untuk mencari dan menciptakan peluang yang baru agar lebih baik dari sebelumnya.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan adalah kemampuan, semangat, perilaku dalam diri seseorang dalam menciptakan peluang dan pengembangan usaha serta menerapkan cara kerja,teknologi,produk baru dan pengembangan produk yang sudah ada.

2. Aspek-aspek Kewirausahaan

Buchari (2005) menyatakan bahwa ada tujuh ciri-ciri kewirausahaan, sebagai berikut:

a. Percaya diri

Pribadi semacam ini adalah pribadi yang independen dan sudah mencapai tingkat maturity (individu yang matang), dimana ia tidak tergantung pada orang lain, ia memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi, objektif dan kritis.

b. Berorientasi pada tugas dan hasil

Seorang wirausahawan tidak mengutamakan prestise tetapi cenderung pada prestasi baru kemudian setelah berhasil prestisenya akan naik. Kebanyakan anak remaja tidak mau berbelanja ke pasar menemani ibunya karena gengsi. Padahal dengan ikut menemani ibunya dan melihat suasana pasar, banyak pengalaman bisa diperoleh.

c. Pengambilan resiko

Anak muda sering dikatakan selalu menyenangi tantangan, inilah salah satu faktor anak muda menyenangi olah raga yang penuh resiko dan tantangan. Ciri-ciri dan watak seperti ini dibawa ke dalam wirausaha yang juga penuh resiko dan tantangan, seperti persaingan, harga turun naik, barang tidak laku dan sebagainya.

d. Kepemimpinan

Sifat kepemimpinan memang ada dalam diri masing-masing individu. Ini tergantung kepada masing-masing individu dalam menyesuaikan diri dengan organisasi atau orang yang ia pimpin.

e. Keorisinilan

Sifat orisinil ini tentu tidak selalu ada pada diri seseorang. Yang dimaksud orisinil di sini adalah ia tidak hanya mengekor pada orang lain tetapi memiliki pendapat sendiri, ada ide yang orisinil, ada kemampuan untuk melaksanakan sesuatu. Orisinil tidak berarti baru sama sekali, tetapi produk tersebut mencerminkan hasil kombinasi baru dari komponen yang sudah ada, sehingga melahirkan sesuatu yang baru.

f. Berorientasi ke masa depan

Seorang wirausaha harus memiliki perspektif, mempunyai visi ke depan, mengetahui apa yang hendak ia lakukan, dan apa yang ingin ia capai? Sebab sebuah usaha bukan didirikan untuk sementara tetapi untuk selamanya. Untuk menghadapinya seorang wirausaha harus menyusun perencanaan dan strategi yang matang, agar jelas langkah-langkah yang akan dilaksanakan.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa aspek-aspek kewirausahaan adalah percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan, keorisinilan dan berorientasi ke masa depan.

3. Ciri-ciri Wirausahawan Yang Berhasil

Berwirausaha tidak selalu memberikan hasil yang sesuai dengan harapan dan keinginan pengusaha, Tidak sedikit pengusaha yang mengalami kerugian dan akhirnya bangkrut. Namun, banyak juga wirausahawan yang berhasil untuk beberapa generasi. Kasmir (2006) mengemukakan beberapa ciri wirausahawan yang dikatakan berhasil, yaitu:

- a. Memiliki visi dan tujuan yang jelas Hal ini berfungsi untuk menebak kemana langkah dan arah yang dituju sehingga dapat mengetahui apa yang akan dilakukan selanjutnya.
- b. Inisiatif dan selalu proaktif. Ini merupakan ciri mendasar dimana pengusaha tidak hanya menunggu sesuatu terjadi, tetapi terlebih dahulu memulai dan mencari peluang sebagai pelopor dalam berbagai kegiatan.
- c. Berorientasi pada prestasi. Setiap waktu segala aktivitas usaha yang dijalankan selalu dievaluasi dan harus lebih baik dari sebelumnya.
- d. Berani mengambil resiko. Hal ini merupakan sifat yang harus dimiliki seorang pengusahakapanun dan dimanapun, baik dalam bentuk uang maupun waktu.
- e. Kerja keras. Jam kerja pengusaha tidak terbatas pada waktu, dimana ada peluang disitu ia berusaha untuk mendapatkan keuntungan.
- f. Bertanggung jawab terhadap segala aktivitas yang dijalaninya baik sekarang maupun yang akan datang. Tanggung jawab seorang pengusaha tidak hanya pada materi tapi juga moral kepada berbagai pihak.

Komitmen pada berbagai pihak merupakan ciri yang harus dipegang teguh dan harus ditepati.

- g. Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak, baik yang berhubungan langsung dengan usaha yang dijalankannya maupun yang tidak.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa ciri-ciri wirausahawan yang berhasil adalah: memiliki visi dan misi dan tujuan yang jelas, inisiatif dan selalu proaktif, berorientasi pada prestasi, berani mengambil resiko, pekerja keras, bertanggung jawab terhadap segala aktifitas yang dijalani, berkomitmen dan bisa mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak

4. Faktor-faktor Penyebab Kegagalan Usaha

Kasmir (2006) juga menyatakan beberapa faktor penyebab kegagalan usaha sebagai berikut:

a. Data dan informasi tidak lengkap

Saat melakukan perencanaan data dan informasi yang disajikan kurang lengkap sehingga hal-hal yang seharusnya menjadi penilaian tidak diperhitungkan.

b. Salah perhitungan

Rumusan atau perhitungan yang digunakan salah sehingga hasil yang dikeluarkan tidak akurat. Dalam hal ini perlu dipertimbangkan untuk menyediakan tenaga ahli yang andal di bidangnya.

c. Pelaksanaan pekerjaan salah

Jika para pelaksana usaha (manajemen) di lapangan tidak mengerjakan usaha secara benar atau tidak sesuai dengan pedoman yang telah ditetapkan, kemungkinan usaha tersebut gagal sangat besar.

d. Kondisi lingkungan

Kegagalan lainnya disebabkan oleh adanya unsur-unsur yang tidak dapat kita kendalikan. Artinya pada saat melakukan penelitian dan pengukuran semuanya sudah selesai dengan tepat dan benar namun dalam perjalanan terjadi perubahan lingkungan.

e. Unsur sengaja

Kegagalan sangat fatal disebabkan oleh adanya faktor kesengajaan untuk berbuat kesalahan. Artinya, karyawan sengaja membuat kesalahan yang tidak sesuai dengan kondisi yang sebenarnya dengan berbagai sebab. Misalnya beristirahat pada jam kerja.

Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor penyebab kegagalan usaha dikarenakan data dan informasi tidak lengkap, salah perhitungan, pelaksanaan pekerjaan salah, kondisi lingkungan dan unsur kesengajaan.

5. Faktor-faktor Keberhasilan Usaha

Faktor - faktor keberhasilan usaha menurut Kasmir (2006) ada tiga hal yaitu: kelengkapan data dan informasi, perhitungan yang benar, pelaksanaan pekerjaan dan lingkungan.

a. *Kelengkapan data dan informasi*

Saat melakukan penerimaan data dan informasi yang disajikan harus lengkap sehingga hal-hal yang perlu dinilai tidak luput dari penilaian.

b. *Perhitungan*

Memilih perhitungan dan pembukuan yang tepat dengan usaha yang dijalankan.

c. *Pelaksanaan pekerjaan*

Para pelaksana usaha diharapkan dapat mengerjakan usaha secara benar dan sesuai dengan pedoman yang telah ditentukan.

d. *Lingkungan*

Dimana lingkungan memberi peranan penting dalam penentuan bentuk usaha yang akan dijalankan. Termasuk di dalamnya jenis usaha, ketersediaan bahan baku produksi, pangsa pasar, sumber daya manusia, transportasi dan faktor pendukung lainnya.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa faktor - faktor keberhasilan usaha adalah Kelengkapan data dan informasi, Perhitungan, pelaksanaan pekerjaan dan lingkungan.

C. MOTIVASI BERWIRAUSAHA

1. Motivasi Berwirausaha

Perilaku yang termotivasi biasanya muncul karena adanya pengaktifan kebutuhan(pengenalan kebutuhan). Pengenalan kebutuhan terjadi apabila remaja merasa bahwa terdapat ketidaksesuaian antara keadaan saat ini dengan keadaan yang diinginkan (Engel, Blackwell, Miniard, 1995).

Motivasi dimulai dari adanya tekanan (tension) yang dihasilkan sebagai akibat adanya keinginan. Tekanan tersebut kemudian menimbulkan daya dorong. Dorongan merupakan tenaga yang menggerakkan perilaku tanpa ada dorongan maka tidak akan ada perilaku yang terjadi. Tanpa dorongan maka tidak mungkin adanya daya untuk mengurangi tekanan akibat belum terpenuhi kebutuhan karena reinforcement sangat tergantung pada daya dorong tersebut (Erna, 2008).

Suryana (2006) menyatakan proses kewirausahaan diawali dengan suatu aksioma, yaitu adanya tantangan dari tantangan tersebut timbul gagasan, kemauan, dan dorongan untuk berinisiatif yang tidak lain adalah berfikir kreatif dan bertindak inovatif sehingga tantangan awal tadi teratasi dan terpecahkan.

Seorang wirausaha tidak akan berhasil apabila tidak memiliki motivasi, kemampuan, dan pengetahuan. Wirausaha adalah orang yang memiliki dorongan yang kuat dalam dirinya untuk memperoleh suatu tujuan serta suka bereksperimen untuk menampilkan kebebasan dirinya di luar kekuasaan orang lain. Soeparman menyatakan objek studi kewirausahaan adalah nilai-nilai dan kemampuan seseorang yang diwujudkan dalam bentuk perilaku, dimana objek kewirausahaan ini

diantaranya kemampuan memotivasi diri, yaitu untuk melahirkan suatu kemauan dan tekad yang besar untuk berwirausaha (dalam Suryana, 2006).

Menurut Kasmir (2005) ada lima faktor seseorang mulai merintis usahanya, yaitu (1) Faktor keluarga pengusaha, dimana seseorang memulai usaha karena keluarga mereka sudah memiliki usaha sebelumnya. Orang tua atau saudara pengusaha tersebut menganjurkan keluarga lainnya untuk memulai usaha sendiri. (2) Sengaja terjun menjadi pengusaha, dimana seseorang sengaja mendirikan usaha karena mereka belajar dari kesuksesan orang lain. Mereka mengikuti contoh dari pengusaha yang ada dengan mencari modal atau bermitra dengan orang lain. (3) Kerja sampingan, dimana usaha sampingan untuk tambahan kegiatan. Usaha ini biasanya dilakukan oleh mereka yang mencoba menjual/memproduksi sesuatu dengan skala kecil untuk mengisi waktu luang. (4) Coba-coba, usaha ini biasanya dilakukan oleh mereka yang belum memiliki pengalaman, mereka yang kesulitan mencari pekerjaan atau yang baru terkena PHK dari tempatnya bekerja. (5) Terpaksa, mereka membuka usaha karena kehilangan pekerjaan atau menganggur.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa motivasi berwirausaha adalah keadaan yang mendorong, menggerakkan dan mengarahkan keinginan individu untuk melakukan kegiatan wirausaha, dengan cara mandiri, percaya pada diri sendiri, berorientasi ke masa depan, mengambil resiko, kreatif dan menilai tinggi hasrat inovasi, serta berorientasi laba dan keuntungan.

D. REMAJA

1. Pengertian Remaja

Istilah adolescence (remaja) berasal dari kata latin adolescence (kata bendanya adolescentia yang berarti remaja) yang berarti "tumbuh" menjadi dewasa. Bangsa primitif, demikian pula dengan orang-orang zaman purbakala memandang masa puber dan masa remaja tidak berbeda dengan periode-periode lain dalam rentang kehidupan, anak dianggap sudah dewasa apabila sudah mampu mengadakan reproduksi (Hurlock, 1990). Istilah adolescence seperti yang dipergunakan saat ini, memiliki arti yang luas, mencakup kematangan mental, emosional, sosial dan fisik. Selanjutnya Piaget (dalam Hurlock, 1990) mengatakan bahwa secara psikologis masa remaja adalah usia dimana individu berintegrasi dengan masyarakat dewasa, usia dimana anak tidak lagi merasa bahwa tingkat orang-orang yang lebih tua melainkan berada dalam tingkatan yang sama sekurang-kurangnya dalam masalah hak.

Menurut Iersild (dalam Zulhizwar, 1992), remaja adalah masa peralihan dari masa tergantung ke masa mandiri. Kemudian beliau menambahkan bahwa remaja adalah masa peralihan dari masa kanak-kanak ke masa dewasa dengan ditandai munculnya tanda-tanda pubertas dan dilanjutkan dengan proses kematangan seksual dan kematangan mental. Masa ini berlangsung dari usia 12-20 tahun.

Pada masa ini remaja bukan lagi seorang anak dan bukan orang dewasa. Menurut Hurlock(1993), bahwa awal masa remaja berlangsung kira-kira dari usia 13-16 tahun dan akhir masa remaja bermula dari usia 16-18 tahun, yaitu usia matang secara hukum. Brook de brook (dalam Pudjiyogyati, 1988) mengemukakan bahwa masa remaja merupakan masa yang diawali dengan adanya tanda-tanda akil baligh sampai tercapainya pemasakan seks, pertumbuhan jasmani dan mental yang maksimal.

Menurut Gunarsa (1993) menyatakan bahwa pada umumnya permulaan masa remaja ditandai oleh perubahan fisik yang mendahului kematangan seksual, kurang lebih bersamaan dengan perubahan fisik, juga mulai akan melepaskan diri dari ikatan dengan orang tuanya. Kemudian terlihat perubahan-perubahan kepribadian yang terwujud dalam cara hidup untuk menyesuaikan diri dalam masyarakat.

Masa remaja, menurut Mappiare (dalam Ali dan Isrori, 2005) berlangsung antara umur 12-21 tahun bagi perempuan dan 20-22 tahun bagi laki-laki. Rentang ini dibagi menjadi dua bagian, yaitu usia 12/13 tahun sampai dengan 17/18 tahun adalah remaja awal, dan usia 17/18 tahun sampai dengan 21/22 tahun adalah remaja akhir.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa pengertian remaja adalah peralihan dari masa kanak-kanak ke masa dewasa yang dialami adanya kematangan fisik dan seksual. Dimana masa remaja meliputi perkembangan,

pertumbuhan dan permasalahan yang jelas berbeda dengan masa sebelumnya maupun masa sesudahnya.

2. Ciri-ciri Remaja

Hilgard (dalam Hurlock, 1990) menyatakan seperti halnya dengan semua periode yang penting selama rentang kehidupan masa remaja mempunyai ciri-ciri tertentu yang membedakan dengan periode sebelumnya dan sesudahnya. Kemudian Hilgard (dalam Hurlock, 1990) menjelaskan bahwa ciri-ciri remaja sebagai berikut:

a. Masa remaja sebagai periode yang penting

Pada masa ini remaja mengalami perkembangan fisik dan psikologis, dimana memerlukan penyesuaian mental dan perlunya pembentukan sikap, nilai dan minat baru.

b. Masa remaja sebagai periode peralihan

Dimana pada masa ini status individu tidaklah jelas dan terdapat keraguan akan peran yang harus dilakukan. Pada masa ini remaja bukan lagi seorang anak dan juga bukan orang dewasa.

c. Masa remaja sebagai periode perubahan

Tingkat perubahan dalam sikap dan perilaku selama masa remaja sejajar dengan tingkat perubahan fisik.

d. Masa remaja sebagai usia bermasalah

Setiap periode mempunyai masalah sendiri-sendiri, namun masa remaja sering menjadi masalah yang sulit diatasi, baik anak laki-laki maupun anak perempuan, karena remaja tidak memiliki pengalaman dalam mengatasi masalah dan remaja merasa dirinya mandiri sehingga menolak bantuan orang tua dan guru.

e. Masa remaja sebagai masa mencari identitas

Penyesuaian diri dengan kelompok tetap penting bagi remaja, lambat laun mereka mulai mendambakan identitas diri dan puas dengan menjadi sama seperti teman-temannya dalam segala hal.

f. Masa remaja sebagai usia yang menimbulkan ketakutan

Adanya keyakinan bak orang dewasa mempunyai pandangan yang buruk tentang remaja, membuat peralihan ke masa dewasa menjadi sulit.

g. Masa remaja sebagai masa yang tidak realistik

Remaja cenderung memandang diri sendiri dan orang lain sebagaimana ia ingin dan bukan sebagaimana adanya.

h. Masa remaja sebagai ambang masa dewasa

Dengan semakin mendekati usia kematangan yang sah para remaja berusaha untuk berpenampilan dan bertindak seperti orang dewasa. Namun hal ini belum cukup sehingga remaja mulai memisahkan diri pada perilaku yang dihubungkan dengan status dewasa, Mereka menganggap bahwa perilaku ini akan memberikan citra yang mereka inginkan.

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa periode remaja merupakan periode yang sangat penting selama rentang kehidupan. Dimana ciri-ciri masa remaja tersebut diantaranya, periode yang penting, suatu periode peralihan, suatu masa perubahan usia bermasalah, saat dimana individu mencari identitas, usia yang menakutkan, masa yang tidak realistik dan ambang dewasa.

3. Tugas-tugas Perkembangan pada Masa Remaja

Tugas-tugas perkembangan masa remaja difokuskan pada upaya meningkatkan sikap dan perilaku kekanak-kanakan serta berusaha mencapai kemampuan bersikap dan berperilaku secara dewasa. Adapun tugas-tugas perkembangan masa remaja menurut Hurlock (dalam Ali dan Asrori, 2005) adalah berusaha:

- A. Mampu menerima keadaan fisik
- B. Mampu menerima dan memahami peran seks usia dewasa.
- C. Mampu membina hubungan yang baik dengan anggota kelompok yang berlainan jenis.
- D. Mencapai kemandirian emosi.
- E. Mencapai kemandirian ekonomi.

Mengembangkan konsep dan keterampilan intelektual yang sangat diperlukan untuk melakukan peran sebagai anggota masyarakat. Memahami dan menginternalisasikan nilai-nilai orang dewasa dan orang tua.h. Mengembangkan perilaku tanggung jawab sosial yang diperlukan untuk memasuki dunia dewasa.

- h. Mempersiapkan diri untuk memasuki perkawinan.
- i. Memahami dan mempersiapkan berbagai tanggung jawab kehidupan keluarga.

Menurut Havigurst (Hurlock 1990) ada sejumlah tugas-tugas perkembangan yang harus diselesaikan dengan baik oleh remaja, yaitu (1) mencapai hubungan baru yang lebih matang dengan teman sebaya baik pria maupun wanita

(2) mencapai peran sosial pria dan wanita (3) menerima keadaan fisiknya dan menggunakan secara efektif (4) mencari kemandirian emosional dari orang tua dan orang-orang dewasa lainnya (5) mencapai jaminan kebebasan ekonomis (6) memilih dan mempersiapkan lapangan pekerjaan (7) persiapan untuk memasuki kehidupan berkeluarga (8) mengembangkan keterampilan intelektual dan konsep yang penting untuk kompetensi kewarganegaraan (9) memperoleh suatu himpunan nilai-nilai dan sistem etika sebagai pedoman tingkah laku.

Tugas-tugas perkembangan fase remaja ini amat berkaitan dengan perkembangan kognitifnya (Ali dan Asrori,2005). Pencapaian kematangan fase kognitif akan sangat membantu kemampuan dalam melaksanakan tugas-tugas perkembangan itu dengan baik. Dalam hal ini, pentingnya usaha mempersiapkan bagi masa depan remaja, karena sedang mencari jati diri, mereka juga berada pada tahap perkembangan yang sangat potensial.

Melihat potensi remaja menjadi penting dan sangat menguntungkan jika pengembangan usahanya difokuskan pada aspek-aspek positif remaja daripada menyoroti sisi negatifnya. Sebab, meskipun ada remaja yang menunjukkan perilaku negative sebenarnya hanya sebagian kecil saja (kurang dari 1%) dari jumlah remaja Indonesia. Usaha mempersiapkan remaja menghadapi masa depan yang serba kompleks, salah satunya dengan mengembangkan motivasi berwirausaha (Ali dan Asrori, 2005).

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa tugas-tugas perkembangan remaja adalah perkembangan fisik dan psikologis, perkembangan kognitif, perkembangansosial dan ekonomi.

2. Aspek-aspek Perkembangan

Menurut Ali dan Asrori (2005) ada tujuh aspek perkembangan pada remaja, antara lain:

a. Aspek Fisik

Pertumbuhan fisik merupakan suatu proses fisiologis yang bersifat progresif dan kontinu dan berlangsung dalam periode tertentu. Pertumbuhan itu meliputi perubahan progresif yang bersifat internal dan eksternal. Perubahan internal meliputi perubahan ukuran alat pencernaan, jantung, paru-paru, bertambahnya sempurnanya sistem kelenjar/kelamin dan berbagai jaringan tubuh. Adapun perubahan eksternal meliputi bertambahnya tinggi badan, lingkar tubuh, perbandingan ukuran panjang dan lebar tubuh, ukuran organ seks, dan munculnya tanda-tanda kelamin sekunder.

b. Aspek Kognitif

Proses psikologis yang di dalamnya melibatkan proses memperoleh, menyusun, dan menggunakan pengetahuan, serta kegiatan mental seperti berfikir, menimbang, mengamati, mengingat, menganalisa, mensintesis, mengevaluasi, dan memecahkan persoalan yang berlangsung melalui interaksi dengan lingkungan.

c. Aspek Emosi

Setiap kegiatan atau pergolakan pikiran, perasaan, nafsu, serta setiap keadaan mental yang hebat dan meluap-luap yang dialami oleh remaja, misalnya amarah, kesedihan, rasa takut, cinta, jengkel, terkejut dan malu.

d. Aspek Sosial

Bagaimana remaja bereaksi terhadap orang-orang di sekitarnya dan bagaimana hubungan itu terhadap dirinya. Dimana hubungan sosial remaja dimulai dari keluarga, dilanjutkan dengan teman sebaya, kemudian dengan masyarakat sekitarnya.

e. Aspek Bahasa

Proses pemilihan kosakata, kemampuan menyusun kata-kata sederhana sampai pada kemampuan menyusun tata bahasa sederhana maupun kompleks.

f. Aspek Bakat Khusus

Kemampuan potensial yang dibawa remaja sejak lahir dan apabila ditunjang dengan fasilitas dan usaha belajar yang minimal pun dapat mencapai hasil yang optima, seperti kemampuan dalam bidang akademis, seni, musik, olah raga dan lain-lain.

g. Aspek Nilai, Moral dan Sikap

Dimana kecenderungan remaja untuk berperilaku yang dijadikan panduan dan tata cara dalam kehidupan sehari-hari, seperti cara berpakaian berinteraksi.

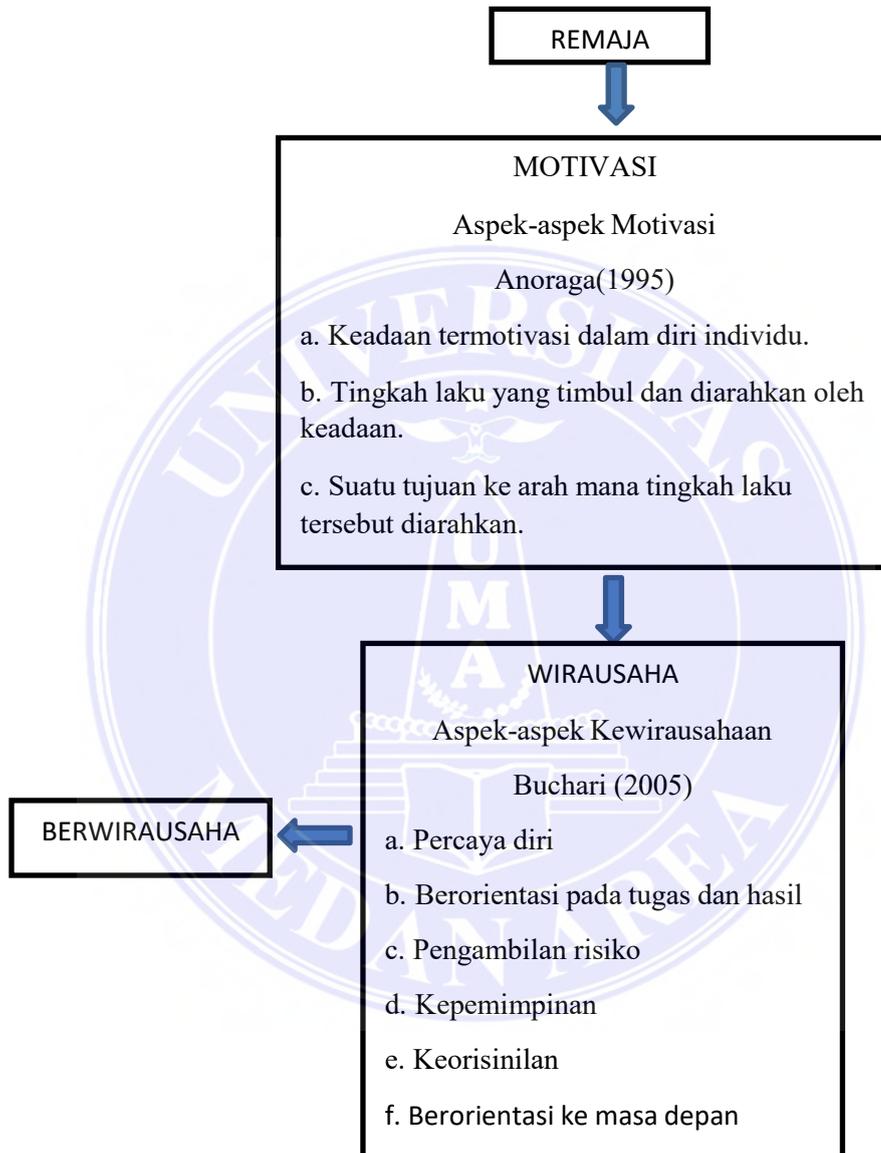
Dari uraian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa aspek-aspek perkembangan remaja diantaranya aspek fisik, aspek kognitif, aspek emosi, aspek sosial, aspek bahasa, aspek bakat khusus, aspek nilai, moral dan sikap.

E. PARADIGMA PENELITIAN

Dilihat dari karakteristik dan tugas-tugas perkembangan remaja, terutama pada tugas perkembangan pada fase ke-6 yang menyatakan remaja diharapkan dapat memilih dan mempersiapkan lapangan pekerjaan. Oleh karena itu, remaja perlu dipersiapkan dan dimotivasi untuk dapat menjalankan hal tersebut dengan kemampuan yang ia miliki, salah satu adalah dengan berwirausaha.

fungsi utama motivasi adalah mendorong atau menggerakkan remaja untuk berbuat sesuatu, menentukan arah perbuatan, mengarahkan atau menyalurkan tingkah laku, menyeleksi perbuatan dan menopang tingkah laku menuju kesuatu. Sehingga tercapai tujuan kewirausahaan. Wirausaha mengarah kepada orang yang melakukan usaha/kegiatan sendiri dengan segala kemampuan yang dimilikinya sehingga menunjuk kepada sikap mental yang dimiliki seseorang wirausaha dalam melaksanakan bisnis mereka.

Gambar 1.1 Paradigma Penelitian



BAB III

METODE PENELITIAN

A. PENDEKATAN KUALITATIF

Menurut Creswell (1994) penelitian kualitatif adalah suatu proses penelitian yang memungkinkan peneliti memahami permasalahan sosial atau individu secara lebih mendalam dan kompleks, memberikan gambaran secara holistik, yang disusun dengan kata-kata mendapatkan perincian informasi yang diperoleh dari informan dan berada dalam setting alamiah. Selanjutnya Poerwandari (2001) menyatakan bahwa metode kualitatif berusaha memahami suatu gejala sebagaimana pemahaman responden yang diteliti dengan penekanan pada aspek subjektif dari perilaku seseorang.

Selanjutnya Dooley (dalam Irmawati, 2002) mengemukakan bahwa dengan pendekatan ini, teori tidak dipaksakan mencari hubungan yang pasti antara variabel, melainkan lebih ditujukan untuk mencari dinamika masalah yang muncul antar individu berbeda-beda. Setiap masalah akan menunjukkan gejala-gejala yang berbeda-beda. Taylor dan Bogdan (dalam Saragih, 2003) mengemukakan bahwa penelitian kualitatif memberikan kesempatan pada peneliti untuk dapat memahami cara responden menggambarkan dunia sekitarnya berdasarkan pola dan cara berpikir mereka. Peneliti berusaha masuk ke dunia konseptual subjek yang diteliti untuk mengungkap apa dan bagaimana sesuatu terjadi.

Poerwandari (dalam Maryam,2004) menambahkan bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan dan mengolah data yang bersifat deskriptif seperti transkripsi wawancara, catatan lapangan, gambar, foto, rekaman video dan lain sebagainya.

Ciri-ciri penelitian kualitatif tersebut adalah:

- a. Penelitian kualitatif bersifat alamiah,peneliti tidak berusaha memanipulasi setting penelitian, melainkan melakukan studi terhadap suatu fenomena dalam situasi atau interaksi dan semuanya dalam konteks alamiah. Konteks alamiah maksudnya harus sesuai dengan ketentuan penelitian.
- b. Metode kualitatif berorientasi pada eksplorasi, penemuan dan logika induktif. Disebut induktif karena penelitian tidak untuk membatasi penelitian pada upaya menerima atau menolak dugaan, melainkan mencoba memahami situasi sesuai dengan bagaimana situasi tersebut terjadi. Analisa induktif dimulai dengan observasi khusus yang akan memunculkan tema-tema, kategori-kategori dan pola hubungan antara kategori tersebut.
- c. Penelitian kualitatif sebagian besar menggunakan kegiatan lapangan sebagai aktivitas sentral, menekankan pentingnya pendekatan dengan orang-orang dan situasi penelitian agar peneliti memperoleh pemahaman yang jelas tentang realitas dan kondisi nyata kehidupan sehari-hari. Untuk itu kecakapan memahami dan membina hubungan dan komunikasi yang baik, mutlak diperlukan, Semakin baik seseorang melakukan interaksi sosial maka semakin baik pula seseorang untuk mendapatkan informasi yang diperlukan.

d. Penelitian kualitatif menggunakan pendekatan holistik yang menyatakan bahwa semua fenomena perlu dimengerti sebagai suatu sistem yang kompleks. Hal ini sesuai dengan salah satu tujuan penelitian kualitatif yaitu untuk memperoleh pemahaman menyeluruh dan utuh tentang yang diteliti.

e. Penelitian kualitatif melihat gejala sosial sebagai suatu yang dinamis dan berkembang, bukan suatu hal yang statis dalam perkembangan kondisi dan waktu. Hal ini dapat terlihat dengan pesatnya perkembangan kehidupan manusia dalam kehidupan masyarakat. Manusia terus berkembang dan semakin meningkat seiring dengan tingkat perkembangan kebudayaan.

f. Penelitian kualitatif yang baik akan menampilkan kedalaman yang detail, karena memfokuskan pada penyelidikan yang mendalam pada sejumlah kasus kecil. Studi kasus bermanfaat ketika peneliti merasa perlu memahami suatu kasus secara spesifik, orang atau kelompok dengan karakteristik tertentu.

g. Untuk menghindari subjektivitas penelitian kualitatif perlu menumbuhkan sikap netralitas empati. Empati mengacu pada sikap peneliti terhadap subjek yang dihadapi dan diteliti. Sementara netralitas mengacu pada sikap peneliti menghadapi penemuan penelitian. Peneliti dengan netralitas empati akan memasuki arena penelitian tanpa teori yang harus dibuktikan, tanpa senjata untuk menggali tanpa dugaan tentang hasil-hasil yang harus didukung atau ditolak. Selain itu menurut Patton (dalam Poerwandari, 1998) perlu mengadakan pendekatan terhadap subjek penelitian melalui sikap empati, karena hanya dengan demikian ia akan memperoleh data yang memang merefleksikan pemikiran dan penghayatan subjek penelitian.

h. Desain dalam penelitian kualitatif bersifat fleksibel, tidak dapat secara jelas, lengkap dan pasti ditentukan di awal, namun menggunakan rumusan permasalahan yang disusun sebaik mungkin yang akan menentukan fokus pertama, rencana-rencana pengamatan dan wawancara serta pertanyaan yang akan diajukan.

i. Dalam penelitian kualitatif peneliti adalah instrumen kunci. Peneliti berperan besar dalam seluruh proses penelitian, mulai dari memilih topik, mendekati topik, mengumpulkan data hingga menganalisis dan menginterpretasikannya. Atas pertimbangan ini maka seorang peneliti hendaknya selalu memperhatikan ketelitian dan keseriusan dalam melihat setiap gejala sosial yang akan tampak pada saat penelitian. Serangkaian aturan penelitian harus dikerjakan menurut susunan yang telah diatur dengan baik. Ketentuan tersebut menentukan hasil penelitian.

Berdasarkan uraian di atas peneliti merasa tertarik untuk menggunakan penelitian kualitatif agar peneliti mendapat pemahaman yang lebih mendalam dan mendapatkan pemahaman secara holistik mengenai motivasi berwirausaha pada remaja.

B. RESPONDEN DAN LOKASI PENELITIAN

1. Teknik Pengambilan Sampel

Penelitian ini menggunakan teknik pengambilan responden berdasarkan tujuan (*purposive sampling*). Pengambilan responden berdasarkan tujuan penelitian, jumlah atau ukuran tidak dipersoalkan dan responden dipilih berdasarkan kriteria-kriteria tertentu yang ditetapkan berdasarkan tujuan penelitian. Kriteria-kriteria yang diambil dalam penelitian ini akan dijelaskan pada karakteristik responden.

2. Karakteristik responden

1. Usia responden 17-22 tahun. Mappiare (dalam Ali dan Asrori, 2005) menyatakan ada dua masa remaja, yaitu usia 12/13 tahun sampai dengan 17/18 tahun adalah masa remaja awal, dan usia 17/18 tahun sampai dengan 21/22 tahun adalah masa remaja akhir.
2. Berjenis kelamin laki-laki.
3. Telah berwirausaha selama satu tahun.

3. Jumlah responden

Poerwandari (dalam Maryam, 2004) menyatakan bahwa tidak terdapat aturan yang pasti mengenai jumlah responden dalam studi kualitatif. Penentu jumlah responden tergantung kepada apa yang ingin diketahui tujuan serta manfaat penelitian. Dalam penelitian ini, subjek sebanyak 3 orang remaja laki-laki yang berwirausaha.

4. Lokasi penelitian

Burhan (2003) menyatakan bahwa penelitian kualitatif yang dilakukan pada setting sosial tertentu tidak dimaksudkan untuk mengetahui atau representasi dari latar, tempat, lokasi dan daerah. Penelitian kualitatif sangat konseptual dan lebih berupaya menelaah fenomena sosial pada level mikro, tidak bermaksud melakukan generalisasi. Burhan menyatakan bahwa paling esensial pada penelitian kualitatif adalah selaras dengan tujuan penelitian yaitu mendapatkan informasi yang sedalam-dalamnya tentang masalah penelitian, lokasi penelitian dapat dilakukan dimana saja yang paling utama adalah setting tersebut menyajikan data yang akan kita ambil. Dalam penelitian ini akan diadakan di Lingkungan 7 (Medan Marelan).

5. Informan Penelitian

Informan penelitian merupakan subjek yang memahami informasi tentang objek penelitian sebagai pelaku maupun orang lain yang memahami objek penelitian, sehingga informan penelitian merupakan narasumber yang diminta pendapat dan informasinya. Dimana informan dalam penelitian ini adalah orang-orang terdekat responden.

C. METODE PENGAMBILAN DATA

Dalam penelitian ini metode yang umumnya digunakan untuk mengumpulkan data adalah wawancara dan observasi. Penelitian menggunakan wawancara mendalam (*indepth interview*) sebagai metode utama dalam mengambil data. Hal ini bertujuan untuk memperoleh gambaran yang luas dan mendalam tentang motivasi berwirausaha pada remaja laki-laki. Selanjutnya penelitian ini akan dibantu dengan metode observasi.

1. Wawancara

Menurut Banistar (dalam Poerwandari, 1998) menyatakan bahwa wawancara adalah percakapan dan tanya jawab yang diarahkan untuk tujuan tertentu. Wawancara bertujuan untuk memperoleh pengetahuan tentang makna-makna subjektif yang dipahami individu berkenaan dengan topik yang diteliti dan mengadakan eksplorasi terhadap isu tersebut. Suatu hal yang tidak dapat dilakukan melalui pendekatan lain. Sedangkan menurut Moleong (dalam Suprayogo dan Tobroni, 2001) sumber daya yang paling penting dalam sebuah penelitian terutama penelitian naturalistik adalah manusia yang diposisikan sebagai narasumber.

Menurut Goldman dan McDonald (dalam Rahmi, 2003) melalui pendekatan ini, pewawancara bebas memvariasikan urutan dan kata-kata dalam setiap pertanyaan dan dapat menggali informasi secara lebih mendalam karena diajukan pertanyaan-pertanyaantambahan agar dapat diperoleh jawaban yang lebih spesifik dan akurat.

Menurut Sukandarrumidi (2004) ada tiga jenis wawancara, yaitu 1) Wawancara Terpimpin (*guided interview/structured interview*), dimana peneliti mempergunakan pedoman yang telah disiapkan sebelumnya. 2) Wawancara Tak Terpimpin (*unguided interview/unstructured interview*), dimana dalam proses wawancara tidak dikendalikan oleh suatu pedoman yang telah disiapkan oleh peneliti sehingga akan berubah menjadi pembicaraan bebas. 3) Wawancara Bebas Terpimpin, merupakan gabungan dari wawancara terpimpin dan tidak terpimpin.

Wawancara merupakan pengambilan data utama dalam penelitian ini. Jenis wawancara yang akan digunakan adalah wawancara tak terpimpin. Menurut Goldman dan McDonald (dalam Rahmi, 2003) melalui pendekatan ini peneliti bebas memvariasikan urutan dan kata-kata dalam setiap pertanyaan dan dapat menggali informasi secara lebih mendalam karena diajukan pertanyaan-pertanyaan tambahan agar dapat diperoleh jawaban yang lebih spesifik dan akurat. Bentuk pertanyaan yang akan diajukan adalah *open question* yaitu pertanyaan yang bersifat luas, menghususkan pada satu topik tertentu dan membebaskan bagi responden untuk menentukan jenis dan banyaknya informasi yang diberikan. Menurut Charles dan Cash (dalam Buchari, 2003) kelebihan *open question* adalah dalam jawaban yang panjang, responden mungkin menyatakan apa yang mereka pikir penting dan informasi yang penting sebelumnya tidak terpikir oleh peneliti.

Pedoman wawancara terdiri dari pandangan tentang motivasi berwirausaha pada remaja laki-laki. Wawancara dilakukan dengan persiapan yang matang dan diikuti dengan kemampuan menggali dan mencari berbagai informasi pada saat wawancara dilakukan sebab observasi akan lebih baik apabila data dan informasi yang disampaikan sesuai dengan hasil wawancara yang didapatkan.

2. Observasi

Observasi diarahkan pada kegiatan memperhatikan secara akurat, mencatat semua fenomena yang muncul dan mempertimbangkan hubungan antar aspek dalam fenomena tersebut. Observasi selalu menjadi bagian penelitian psikologis, yang berlangsung konteks laboratorium (eksperimental) maupun konteks alamiah (Poerwandari, 1998).

Sukandarrumidi (2004) menyatakan ada tiga jenis teknik observasi, yaitu (1) Observasi partisipan, dalam hal ini observer terlibat langsung dan ikut serta dalam kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh responden. (2) Observasi nonpartisipan, dalam hal ini observer berada di luar responden yang diamati dan tidak ikut dalam kegiatan-kegiatan yang mereka lakukan. (3) Observasi sistematis (Observasi berkerangka), dimana observer telah membuat kerangka yang memuat faktor-faktor yang telah diatur terlebih dahulu.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan observasi partisipan dimana peneliti ikut terlibat dalam peristiwa. Observasi hanya merupakan alat bantu untuk tambahan informasi dan data di lapangan. Hal yang akan diobservasi adalah gambaran umum dan kondisi lingkungan sosial selama proses wawancara berlangsung.

Observasi dilakukan dengan persiapan yang matang dan diikuti kemampuan menggali dan mencari berbagai informasi pada saat wawancara dilakukan. Sebab observasi akan lebih baik bila data dan informasi yang disampaikan sesuai dengan hasil wawancara yang didapatkan. Observasi yang baik adalah observasi yang bersifat pengamatan secara mendalam tanpa unsur emosional dan tidak terdapat penilaian secara objektif.

3. Alat Bantu Pengumpulan Data

Menurut Burhan (2007) alat bantu yang digunakan dalam penelitian kualitatif, diantaranya:

a. Alat tulis

Digunakan untuk mencatat semua informasi yang didapat di lapangan.

b. Kamera

Digunakan untuk membantu peneliti dalam merekam kejadian dalam bentuk gambar.

c. Tape Recorder

Untuk merekam semua hasil wawancara antara responden dan peneliti agar memudahkan peneliti dalam pembuatan transkrip. Alat ini juga membantu peneliti mengingat apa yang seharusnya didengar pada saat observasi.

d. Pedoman wawancara

Memuat aspek-aspek motivasi berwirausaha yang akan dibahas dan ditanya berupa pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan peneliti kepada responden.

e. Lembar catatan observasi

Catatan ini berisikan deskripsi tentang hal-hal yang diamati dan perlu diingat bahwa setiap kondisi merupakan hal yang penting, yaitu penampilan fisik responden, tingkah laku yang dimunculkan, dan setting wawancara.

f. Lembar identitas

Berisikan informasi tentang identitas responden.

g. Informed consent

Merupakan lembar persetujuan dari responden yang memuat hal-hal yang berkaitan dengan tujuan penelitian, bagaimana proses pelaksanaannya, jaminan dari peneliti mengenai kerahasiaan identitas responden, kesediaan dan persetujuan responden

D. PROSEDUR PENELITIAN

1. Tahapan Persiapan Penelitian

Pada tahap persiapan penelitian, peneliti melakukan sejumlah hal yang diperlukan untuk melaksanakan penelitian.

- a. Mengumpulkan data tentang hal-hal yang berkaitan dengan motivasi berwirausaha pada remaja. Peneliti mengumpulkan berbagai informasi dan teori-teori yang berhubungan dengan motivasi berwirausaha secara relevan.
- b. Menyusun pedoman wawancara. Peneliti menyusun butir-butir pertanyaan berdasarkan kerangka teori untuk menjadi pedoman dalam proses wawancara.
- c. Persiapan untuk mengumpulkan data. Mengumpulkan informasi tentang calon responden penelitian, selanjutnya peneliti menjelaskan penelitian yang akan dilakukan dan menanyakan kesediaan calon responden untuk menjadi responden penelitian.
- d. Membangun rapport dan menentukan jadwal. Peneliti meminta kesediaan responden untuk bertemu dan berusaha membangun rapport. Setelah itu, peneliti dan subjek penelitian mengatur dan menyepakati waktu untuk melakukan wawancara.

2. Tahapan Pelaksanaan Penelitian

Setelah ada kesepakatan antara peneliti dan responden maka pertemuan pun dilakukan, kemudian peneliti akan menjelaskan kembali tujuan penelitian ini dan informasi yang dibutuhkan sebelum wawancara dilakukan. Peneliti meminta izin kepada responden untuk merekam pembicaraan, baru wawancara dilakukan. Wawancara sebaiknya berlangsung dengan kondisi lancar dan tidak

terdapat kendala yang berarti. Selama wawancara berlangsung, subjek sebaiknya menjawab semua pertanyaan penelitian dengan terbuka dan tidak ada yang ditutup-tutupi dan bersedia dihubungi kembali jika ada informasi yang kurang ataupun dibutuhkan kembali penjelasan yang lebih lanjut. Setiap wawancara berlangsung sekitar 30-60 menit.

E. TEKNIK DAN PROSEDUR PENGOLAHAN DATA

Data yang diperoleh dari pendekatan kualitatif adalah berupa kata-kata untuk melakukan analisa berdasarkan data tersebut, dibutuhkan kehati-hatian agar tidak menyimpang dari tujuan penelitian. Berdasarkan penjelasan Meleong dan Poerwandari (dalam Rahmi,2002) prosedur analisis data adalah sebagai berikut:

1. Mencantumkan data dalam bentuk kata-kata/kalimat.
2. Mengelompokkan data dalam kategorik ini, pertama sekali dilakukan sorting data untuk memilih data relevan dengan pokok permasalahan dan tahap kedua dilakukan coding (pengelompokan data dalam berbagai kategorik).
3. Melakukan interpretasi awal setiap kategori data, dari hasil interpretasi awal ini, peneliti dapat kembali mlakukan pengumpulan dan melakukan kembali proses 1 sampai 3. Hal ini merupakan keunikan lain dari pendekatan kualitatif,dimana selalu terjadi proses interpretasi /analisis.
4. Mengidentifikasi tema utama dari data yang terkumpul. Hal ini dilakukan untuk melihat gambaran apa yang paling utama tampil dan dirasakan oleh subjek penelitian. Jika ditemukan tema utama maka hasil penelitian lainnya adalah penunjang untuk menjeaskan dimana tema tersebut untuk memilih hasil akhir

Dengan mengacu pada tahap-tahap di atas maka peneliti akan melakukan prosedur sebagai berikut:

- a. Menuangkan hasil wawancara kedalam transkrip hasil wawancara secara verbatim. Selain itu, juga dituangkan hasil observasi tiap subjek.
- b. Melakukan sorting data dengan memilih dengan data yang relevan dan pokok permasalahannya. Hal ini dilakukan untuk efisiensi penelitian dan membuat penelitian lebih fokus.
- c. Mengelompokkan data, pengelompokkan data dalam penelitian ini berada dalam beberapa kategori yang telah ditentukan.
- d. Setelah data dikategorikan maka dilakukan interpretasi.

1. Keabsahan dan Keajegan Penelitian

Metode Triangulasi merupakan salah satu metode yang paling umum dipakai dalam uji keabsahan penelitian kualitatif. Metode ini didasarkan pada filsafat Fenomenologis. Fenomenologis merupakan aliran filsafat yang mengatakan bahwa kebenaran bukan terletak pada prakonsepsi peneliti, melainkan realitas objek itu sendiri. Untuk mendapat kebenaran secara Epistemologis harus dilakukan penggunaan multiperspektif.

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Denzin (dalam Burhan, 2007) membedakan empat macam teknik Triangulasi, yaitu:

- Triangulasi Sumber Data
- Triangulasi Metode
- Triangulasi Teori
- Triangulasi Peneliti

Dalam penelitian ini penulis hanya menggunakan salah satu metode triangulasi di atas, yaitu metode triangulasi sumber data. Triangulasi sumber data berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif. Hal ini dapat dicapai dengan jalan sebagai berikut:

- a. Membandingkan data hasil wawancara dengan data hasil pengamatan yang telah dilakukan.
- b. Membandingkan apa yang dikatakan orang secara umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi.
- c. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi peneliti dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu.
- d. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang seperti rakyat biasa, orang berpendidikan tinggi, orang berada dan orang dan orang pemerintahan.

e. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan sensial rasional penggunaan metode triangulasi adalah untuk memahami representasi fenomena sosial dan konstruksi psikologi tidaklah cukup hanya menggunakan salah satu alat ukur saja. Triangulasi menekankandigunakan lebih dari satu metode dan banyak sumber data termasuk diantaranya sejumlah peristiwa yang terjadi.



BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

1. Gambaran motivasi berwirausaha dari ketiga responden memilih motivasi berwirausaha yang tinggi dilihat dari aspek-aspek motivasi.
2. Gambaran jiwa kewirausahaan dari ketiga responden memiliki kepercayaan diri yang tinggi, memiliki orientasi pada tugas dan hasil yang tinggi, dan memiliki orientasi pada masa depan yang tinggi. Sedangkan dalam pengambilan resiko dan keorisinilan responden TH dan JS tergolong tinggi sedangkan responden RN tergolong rendah.
3. Ada dua faktor yang mendorong responden berwirausaha. Pertama adalah faktor keluarga, dimana keluarga ketiga responden memiliki usaha sendiri dapat mendorong anggota keluarganya untuk berwirausaha. Orang tua atau saudara responden menganjurkan keluarga lainnya untuk membuka usaha sendiri. Keluarga sengaja mengkader anggota keluarga lain untuk meneruskan usaha atau membuka cabang atau membuka usaha baru. Kedua adalah faktor eviromental, dimana lingkungan tempat tinggal responden yang tepat berada di Pusat Pasar Marelan dan lokasi peternakan yang menjadi peluang dan pendukung bagi responden untuk berwirausaha.

B. SARAN

Berikut ini peneliti akan memberikan saran yang diharapkan dapat diterapkan bagi para remaja yang berwirausaha maupun keluarga responden dan sebagai sumber pikiran bagi peneliti-peneliti berikutnya, antara lain:

1. Bagi para remaja yang berwirausaha diharapkan dapat terus menjalankan dan mengembangkan usahanya dengan jalan lebih bekerja keras, terus optimis, jujur, dan selalu yakin dengan kemampuan yang dimilikinya yang dibarengi dengan kemauan dan tekad yang kuat untuk terus berusaha.
2. Kepada keluarga responden agar terus mendukung dan mengarahkan responden untuk menjalankan usahanya. Sehingga responden dapat dapat menjalankan usahanya dengan baik.
3. Bagi para peneliti lain yang tertarik melakukan penelitian lanjutan tentang Motivasi Berwirausaha pada Remaja, disarankan untuk melihat faktor keterpaksaan, di samping faktor lainnya.

Bagi peneliti lain diharapkan memperdalam dan memperluas isi wawancara agar hasil yang diperoleh lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2005. Kewirausahaan, Edisi revisi, Bandung: Alfabeta.
- Arikunto, Suharsimin. 2002. Prosedur Penelitian. Edisi Revisi V, Jakarta: Rineka Cipta.
- Arikunto, Suharsimin. 2005. Manajemen Penelitian. Edisi Revisi VII, Jakarta: Rineka Cipta.
- Argene, Robert, 2003. Strategi menjadi Wirausaha Handal, Jakarta: Restu Agung.
- Ali dan Asrori, 2004, Psikologi Remaja, Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Burhan, 2007. Metodologi Penelitian Kualitatif, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Burhan, 2005. Analisis Data Penelitian Kualitatif, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Burhan, 2007. Penelitian Kualitatif, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Campbell, David. 1990. Kreativitas, Cetakan ketiga, Yogyakarta: Kanisius.
- Hurlock, E. 1998. Psikologi Perkembangan, Edisi V, Jakarta: Airlangga.
- Kasmir. 2005. Kewirausahaan, Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Khairiah, Ummi. 2005. Studi Kualitatif Mengenai Pasangan Suami Istri Yang Berpacaran Dan Tidak Berpacaran Sebelum Menikah Terhadap Pembentukan Keluarga Sakinah Mawaddah Wa Rahma: Tesis (tidak diterbitkan), Fakultas Psikologi Medan Area.
- Kosim, 2002. Pengantar Ekonomi, Bandung: Grafindo.

Miftahuddin, 2000, Semangat Kewirausahaan, Medan.

Muhadjir, Rooeng, 1996. Metodologi Penelitian Kualitatif, Edisi III, Yogyakarta:

Rake Sarasin



LAMPIRAN



PEDOMAN WAWANCARA

Dalam pedoman ini akan dituliskan pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan oleh peneliti kepada responden yang didasari kepada aspek-aspek motivasi dan aspek-aspek kewirausahaan, diantaranya:

A. Aspek-aspek Motivasi

I. Keadaan termotivasi dalam diri individu

1. Apa kamu berwirausaha karena keinginan sendiri?
2. Apa yang kamu harapkan dari berwirausaha?
3. Mengapa kamu lebih memilih berwirausaha?

II. Tingkah laku yang timbul dan diarahkan oleh keadaan

1. Mengapa kamu terdorong untuk berwirausaha?
2. Apa kamu berwirausaha karena orang tua seorang pengusaha?
3. Mengapa kamu memilih usaha ini?

III. Suatu tujuan ke arah mana tingkah laku tersebut diarahkan

1. Apakah dengan berwirausaha kamu dapat memenuhi seluruh kebutuhanmu?
2. Apakah kamu siap dengan penghasilan yang tidak pasti?
3. Apa yang membuat kamu mampu bertahan dengan penghasilan tidak pas?

B. Aspek-aspek Kewirausahaan

1. Kepercayaan diri

1. Apakah kamu optimis dengan usaha ini?
2. Apakah dengan berwirausaha hidup kamu dapat terjamin?
3. Apakah dengan berwirausaha kamu bisa mandiri?

II. Orientasi pada tugas dan hasil

1. Bagaimana cara kamu mengelola keuangan?
2. Bagaimana cara kamu agar memuaskan pelanggan?
3. Bagaimana cara kamu agar menarik pelanggan?
4. Apa yang kamu lakukan apabila ada keluhan (complain) dari pelanggan?

III. Pengambilan resiko

1. Apakah kamu siap dengan kerugian yang mungkin saja terjadi pada usaha kamu?
2. Apabila kamu mengalami kerugian apakah kamu akan terus berwirausaha?

IV. Kepemimpinan

1. Apakah kamu memiliki banyak relasi?
2. Bagaimana cara kamu menanggapi saran dan kritik dari orang lain?
3. Bagaimana cara kamu menyelesaikan masalah dalam usaha kamu?

V. Keorisinilan

1. Apakah kamu memilih sendiri usaha ini?
2. Bagaimana kamu menjalankan usaha ini?

VI. Berorientasi ke masa depan

1. Apakah kamu yakin usaha ini akan berkembang?
2. Apa yang ingin kamu capai dari usaha ini?
3. Langkah-langkah apa yang ambil agar keinginan itu terwujud?



VERBATIM

A. Wawancara I (pertama)

Nama : RN (samaran)

Tanggal : 23 Pebruari 2009

Pukul : 20:30-23:00 WIB

No	Subjek	Wawancara	keterangan
001	Iter	Assalammu'alaikum Wr,Wb.Perkenalkan nama saya Agus. saya menjumpai Anda untuk menanyakan tentang usaha yang Anda jalankan dan tujuan sayua untuk menyelesaikan tugas akhir saya. Apakah Anda bersedia menjadi reponden saya?	
001	Itee	Ya,saya bersedia.	
002	Iter	Kita langsung aja ya. Apa kamu berwirausaha karena keinginan sendiri?	
002	Itee	Ya,karna keinginan sendiri tapi awalnya aku gak berfikir kalo aku mau gelutin usaha ternak ini...,awalnya aku Cuma bantu bapak tapi lama-lama aku jadi tertarik gelutin usaha ternak ini karna menurutku usaha sendiri bisa lebih jamin masa depanku dari pada aku kerja sama orang lain.	Melihat orang tua dan muncul keinginan untuk berternak
003	Iter	Ada harapan kamu dalam usaha ini?	
003	Itee	Ada.	
004	Iter	Bisa jelasin?	

004	Itee	Hanya ingin besarin usaha ini.	Usaha bisa berkembang
005	Iter	Untuk kedepan usaha ini,ada keinginan kamu contohnya?	
005	Itee	Ada	
006	Iter	Bisa kamu jelasin berapa orang?	
006	Itee	Ya kalo saya usahain ya banyak supaya gampang jalani usaha ini tanpa orang kan kita ga bisa pa-pa.	
007	Iter	Bisa gak kamu jelasin berapa jumlah karyawanmu	
007	Itee	Satu...,dua..., tiga..., empat...,empat	
008	Iter	Apa itu sudah cukup?	
008	Itee	Ya kalo saya tuh ya ga ada cukupnya lebeh bagus banyak karna kan supaya besar usaha ini.	
009	Iter	Kamu bilang kalo bisa lebih besar.Jadi apa rencana kamu supaya karyawan lebih banyak ?	
009	Itee	Karna kalo kita pake lebih banyak karyawan kan berarti kita bisa besarin usaha ini.	
010	Iter	Kamu bilang kalo banyak karyawan kamu bisa besarin usaha ini jadi cara kamu supaya usaha ini bisa besar?	
010	Itee	Caranya kan kita bagi kan, makanan bebek ini kan macam-macam.	
011	Iter	Macam-macam yang kayak gimana maksudnya?	

011	Iter	Contohnya ya dari bahan makanan contoh udang, ampas ubi, dedak, taik minyak.	
012	Iter	Selain itu ada lagi gak kan anda bilang ada bagian-bagian nya jadi setiap bagian berapa orang?	
012	Itee	Ya itu kasi satu-satu, satu bagian itu satu.	
013	Iter	Berarti sudah ada bagian-bagian khususnya jadi kalo sumpamanya bagian-bagian lain contohnya seperti tuk ngambil makanan atau untuk ngutip telur atau masalah penjualan,gimana?	
013	Itee	Ada.	
014	Iter	Ada orang ya sendiri ,bisa disebutin gak siapa?	
014	Itee	Ya itu,sekarang ini saya kan masih cari ilmu sama orangtua kita ikut aja kita liat dulu gimana nanti.	
015	Iter	Peran dari orang tua kamu di sini ini apa?	
015	Itee	Ngawasin aja.	
016	Iter	Kenapa kamu milih usaha?	
016	Itee	Karena saya jalani usaha ini kan saya senang karna saya tau untung-rugi usaha ini jadi kita gak usah kerja sama orang lain.	Mengetahui keuntungan dan kerugian dari usaha yang dijalankan
017	Iter	Untung-rugi bisa di jelasin ,gak?	
017	Itee	Untung-ruginya kan dari segi beli barang kalo beli barang kiloan dengan ton-an selisihnya bisa 50 perak, perkilo kali perton tu berapa?	

018	Iter	Besarlaha,Jadi kalo beli parte kecil gimana?	
018	Itee	Ya kalo parte kecil berarti usahanya kecil	
019	Iter	Jadi di sini membeli dengan parte besar?	
019	Itee	Ya.	
020	Iter	Bisa gak kamu sebutin,berapa jumlah ternak kamu?	
020	Itee	Ya sekarang 12 ribu.	
021	Iter	12 ribu itu peteluratau masih proses?	
021	Itee	80% aja pelur.	
022	Iter	Bisa kamu beri tau berapa jumlah telur yang bisa kamu peroleh setiap hari?	
022	Itee	Telurnya 3200 biji perhari.	
023	Iter	Kamu jual telurnya perhari atau perminggu?	
023	Itee	Tiga hari sekali.	
024	Iter	Jadi tuk jual telur?	
024	Itee	Ada yang ambil sendiri.	
025	Iter	Berapa pelanggan yang kamu punya?	
025	Itee	Kalo sekarang cuma satu.	
026	Iter	Cuma satu itu?	
026	Itee	Ya,Cuma dia udah 5 tahun dia ngambil.	
027	Iter	Ada gak dia gak ngambil?	
027	Itee	Nggak ada.	
028	Iter	Berarti uda ada komitmen.	
028	Itee	Ya.	
029	iter	Berapa kamu jual perbutirnya?	
029	Itee	Kalo tolak sekarang 1125	
030	Iter	Orang beli persatuan ada,gak?	
030	Itee	Ada,1150	
031	Iter	Kenapa kamu memilih usaha ini?	

031	Itee	Kan saya senang.	
032	Iter	Bisa jelasin?	
032	Itee	Bisa,misalnya kita beli barang dengan harga 2 juta kita jual telurnya kita dapet 2 juta 200 ribu.	
033	Iter	Jadi keuntungan bersihnya berapa?	
033	Itee	100,untuk karyawan 100.	
034	Iter	Apa yang buat kamu terdorong untuk berwirausaha?	
034	Itee	Kan semangat untuk jalani usaha ini, semangatnya di keuntungan yang cukup besar.	Keuntungan yang cukup besar
035	Iter	Kalo keuntungannya pas menurun itu, gimana?	
035	Itee	Itukan biasa namanya orang usaha ada nurunya ada naiknya.	
036	Iter	Apa kamu berwirausaha karna orang tua pengusaha?	
036	Itee	Ya,karna orang tua pengusaha.	Orang tua yang pengusaha itik
037	Iter	Berapa lama orang tuamu berwirausaha?	
037	Itee	Uda 22 tahun.	
038	Iter	Usaha apa aja,apa Cuma usaha bebek ini?	
038	Itee	Cuma bebek iini.	
039	Iter	Kenapa kamu memilih usaha bebek ini?	
039	Itee	Karena saya tau seluk beluk usaha bebek, seperti penjualan telur,pemeliharaan,contoh kita perlu tempat yang kering untuk supaya	Mengetahui cara mengelola dan menjalankan usaha

		dia sehat. Kalo pemeliharaan anaknya itu perlu satu bulan untuk di dalam kandang, jadi selebihnya uda di bawah tanah.	peternakan itik
040	Iter	Kok,mesti di bawah tanah?	
040	Itee	Ya, tempatnya sempit.	
041	iter	Apa dengan berwirausaha kamu dapat memenuhi semua kebutuhanmu?	
041	Itee	Bisa,ya sekarang ini saya bisa beli kereta, hp, sisanya uang itu saya masuki di bank.	Bisa memenuhi segala kebutuhan
042	Iter	Apa kamu siap dengan penghasilan yang tidak pasti?	
042	Itee	Siap,itu kan biasa kalo orang usaha pasti ada untung rugi	
043	Iter	Jadi cara kamu untuk menghadapi kerugian?	
043	Itee	Namanya orang usaha itu uda jalanya,ya kakang ngalami rugi jadi kalo kita untung kita sisihkan untuk nutupi kalo rugi.	Menyisihkan sebagian keuntungan
044	Iter	Apa yang buat kamu bisa bertahan dengan penghasilan yang tidak pasti?	
044	Itee	Saya bisa bertahan karna saya namanya kalo ada untung kita simpan kalo kita rugi kita keluarkan , kuncinya untuk jalani usaha ini.	Mengambil sebagian uang yang disimpan
045	Iter	Apa kamu optimis dengan usaha ini?	
045	Itee	Optimis,karna saya ingin maju untuk ke depan.	Selalu optimis
046	Iter	Apa dengan usaha ini hidup kamu dapat terjamin?	
046	Itee	Ya,terjamin karna keuntungan yang menggiurkan	Keuntungan yang besar

047	Iter	Apa dengan berwirausaha kamu dapat mandiri?	
047	Itee	Karna saya tau seluk beluk usaha ini saya gak perlu kerja sama orang jadi pasti saya bisa mandiri.	Bisa mandiri
048	Iter	Bagaimana cara kamu mengelola keuangan?	
048	Itee	Harus hati-hati,pake pertimbangan,misalnya kalo telur toron kita banyakin gizinya dari udang biar telornya bagus biar pelanggan tetep ngambel biarpun untungnya tipis yang penting ada pemasukan	Menyesuaikan permintaan pasar sehingga pendapatan tetap lancar
049	Iter	Cara kamu memuaaskan pelanggan?	
049	itee	Ya,kita jual barang kualitasnya bagus	
050	Iter	Selain barangnya bagus ada lagi, ada lagi gak ?	
050	Itee	Ya,namanya orang beli haus kita hormati dia karna pembeli adalah raja.	Kualitas telur tejamin dan pelayanan yang baik
051	Iter	Gimana cara kamu menarik pelanggan?	
051	Itee	Ya supaya pelanggan dateng itu kita itu kayak nuruni harga telur itu dari pasaran contohnya orang jual 1150,kita jual 1125 dari situ kita tarik pelanggan.	Menjual telur di bawah harga pasar
052	Iter	Jadi dari selisih harga?	
052	Itee	Ya,dari selisih harga.	
053	Iter	Apa yang kamu lakukana apa bila ada keluhan dari pelaggan?	

054	Itee	Ya,namanya orang beli butuh telur yang isinya merah. Ya, usaha ini untuk buat hasil telur itu dari darisegitu, dari segi udang. kita kan gak bisa nentukan udang itu ada.	
054	Iter	Jadi kalo telurnya kurang bagus,gimana?	
054	Itee	Mereka minta turun harga.	
055	Iter	Kenapa dia minta yang warna merah?	
055	Itee	Kerna gizinya cukup besar dari yang putih kalo yang putih gak dikasi udang kan namanya yang putih dipake sama orang jawa jadi dia gak bau amis kalo cina dia suka yang amis-amis.	
056	Iter	Telur yang warna putih itu yang seperti apa?	
056	Itee	Dalemnya oren, oren yang dalemnya.	
057	Iter	Kalo yang merah?	
057	Itee	Itu dalemnya merah, merah bulatan itu.	
058	Iter	Apa kamu siap kalo merugian?	
058	Itee	Siap,setau saya pasti ada keuntungan dan kerugian dari harga. Pasaran dalam setahun ada dua kali telur mahalnya, bulan 6-8 dari bulan yang lain.	Ada bulan tertentu harga telur naik
059	Iter	Bisa dijelasin perbandingan harganya?	
059	Itee	Kalo bulan 5 selisih sekitar 150 perak perbutir.	
060	Iter	Jadi mengenai harga telur yang turun drastinya bulan berapa?	
060	Itee	Bulan 1,bulan 2,bulan 3,bulan 4	
061	Iter	Kalo mengalami kerugian atau kebangkrutan apa kamu masi mau usaha ternak ini?	

061	Itee	Ya itu gak mungkin itu terjadi.	
062	Iter	Kenapa gak mungkin?	
062	Itee	Karna saya tau caranya menjalankan usaha ini.	Kemungkinan rugi/ bangkrut itu kecil jika tau cara menjalankannya
063	Iter	Kamu punya banyak relasi dalam usaha ini?	
063	Itee	Banyak.	Banyak relasi
064	Iter	Bagaimana kamu menjalankan hubungan dengan relasimu?	
064	Itee	Ya,namanya usaha ada pasti jahat baiknya.	
065	Iter	Bisa jelasin jahat baiknya?	
065	Itee	Dia jual barang jelek,kita kan lebih ngerti kalo dia baik jual barang pasti bagus.	
066	Iter	Bagaimana kamu tau kalo dia baik atau tidak ?	
066	Itee	Kalo dia baik jual barang pasti bagus dan dia ngambil untung gak banyak kalo dia jahat dia mau beli barang murah tapi jual sama kita mahal, jadi cukup sekali dia akalin kita.	
067	Iter	Jadi kalo dia tidak memiliki produk yang bagus dia kamu tinggalkan?	
067	Itee	Ya,kalo barangnya kurang bagus ttuk apa kita pake kalo kita pake pun rugi.	
068	Iter	Cara kamu nanggapi saran dan kritikdari orang lain?	
068	Itee	Ya,namanya orang usaha itu biasa.	
069	Iter	Kalo kritiknya membangun,gimana?	
069	Itee	Membangun gimana?	

070	Iter	Kritiknya itu bagus dan memajukan usahamu.	
070	Itee	Kalo kritiknya bagus kita bagus juga tapi kalo ggak bagus kita biarin aja.	Menerima kritikan
071	Iter	Bagaimana cara kamu menyelesaikan masalah di usahamu?	
071	Itee	Ya kalo da masalah itu ya kita tangani yang tenang pasti da jalan baiknya.	
072	Iter	Jalan baiknya gimana yang bias kamu jalankan?	
072	Itee	Contohnya namanya preman ya, kita jalanya yang baik-baik aja, gimana supaya enak.	
073	Iter	Maksudnya preman yang dimana?	
073	Itee	Ya,dari saya ngambil barang di luar.	
074	Iter	Cara kamu nyelasikan maslah itu?	
074	Itee	Ya,kita bilang baiknya gimana, ya, ngomong sopan sama orang.	Cari jalan keluar dan apa yang diminta tidak memberatkan
075	Iter	Gimana cara kamu jalani usaha ini?	
075	itee	Terutama jaga air dia,kualitas makannya, tempat dan lokasinya.	Air,makanan,dan tempat harus baik
076	Iter	Selain itu,ada lagi gak?	
076	Itee	Ada.cara kita ngomong sama karyawan gimana.Ya kita karyawan yang ngasi makanan ternak itu. Seandainya yang punya pergi kan kita bisa tinggal dengan tenang kan karyawan ini...,gimana cara jalankan yang baik.	

077	Iter	Dari mana kamu mendapatkan ide memuaii usaha ini?	
077	Itee	Dari bapak karna bapak yang merintis usaha ini tapi saya dan adik saya yang mengurus usaha ini.	Meneruskan usaha keluarga yang sudah ada
078	Iter	Apa kamu nyakin usaha ini akan berkembang?	
078	Itee	Yakin karna dari proses,tahap bertahap, tahun ke tahun semakin bertambah usahanya.	Usaha semakin berkembang
079	Iter	Apa yang ingin kmu capai dalam usaha ini	
079	Itee	Ya...namanya manusia ya keinginanya banyak, itu banyak salah satunya pingin bebek itu dikandang kayak ayam eropa supaya telur dan bebeknya lebih berkulitas, ya sesungguhnya kia jalani aja.	Ingin agar kandang bebeknya lebih bagus lagi
080	Iter	Tapi..... apa?	
080	Itee	Yang paling utama itu tempat kita punya tempatnya lebar,ya kebutuhan yang mencukupi.	
081	Iter	Langkah-langkah apa yang kamu ambil agar keinginan itu tercapai?	
081	Itee	Dengan menjaga dengan baik usaha ini.	Komitmen yang kuat
082	Iter	Apakah usaha ini kamu pilih sendiri?	
082	Itee	Gak juga sih. Awalnya sih bantu-bantu orang tua lama-lama jadi tertarik	Pilihan sendiri

B.wawancara II(kedua)

Nama : TH(samaran)

Tanggal :24 pebruari 2009

Pukul :16:00-18:20

No	Subjek	Wawancara	Keterangan
001	Iter	Langsung aja ya	
001	Itee	Ya,langsung aja bang.	
002	Iter	Latar belakang kau buka usaha,dari mana?	
002	Itee	Dari liat mamak jualan cabe sama aku juga jualan cabe,lihat-liat kawan kok enak jualan jadi aku meleh jualan aj ya kan bang. Aku seneng usaha dari pada kerja disuruh-suruh orang..	Tertarik melihat temen berjualan
003	Iter	Apa harapanmu di usaha kaset ini?	
003	Itee	Ya,pengen ngembangni usaha ini	Mengembangkan usaha
004	Iter	Kenapa meleh usaha ini	
004	Itee	Kaset ini kan barang gak busuk kalo rusak bisa dipulangi da itu orang banyak nyarik.	Nilai kerugian kecil dan banyak yang mencari
005	Iter	Apa kau berwirausaha karna oarang tuamu pengusaha?	
005	Itee	Gak ada bang malah orang tua ku itu yuruh aku ikut sama dia kerja mau jadi elektroniklah juga, (diarahkan kesitu) mekaniknya lah istitahnya tapi memang dasar	Keinginan sendiri

		jiwa ku gak cocok kulawan aja lah bang	
006	Iter	Untuk buktikan supaya bos itu terima dengan pendapatmu ini?	
006	Itee	Yaitulah dengan dibalas dengan kerja keras kita yang puntingkan pun untuk mencari uang bilang,mencari uang itu kan bukan mesti menjadi mekanik aja, ap jadi ini aja,apa pun bisa yang penting kita mau kerja keras gak penting masalahnya ni,ni,ni...yang penting kerjas keras itu aja lah	
007	Iter	Yang penting kerja keras pasti majulah ya.	
007	Itee	a.. yang penting kerja keras pasti majulah itu.	
008	Iter	Dengan usaha kayak gini mencukupi ga kebutuhanmu?	
008	itee	Insya Allah alhamdulillah mencukupi, insyaAllah pun ya kalo ada rejeki bisa	Tercukupi dan bisa disimpan
		berlebih dan bisa nyimpen.	
009		Orang usaha kan penghasilannya kan gak pastio,gimana caramu dengan penghasilan yang tidak pasti?	

009	Itee	<p>Kitaaa melalui persen aja,bang. kita malalui buatlahn ya kan buat...,da dijumlah-dijumlah dibagi 30 lah,untung ini berapa persen,untuk ini berapa persen,misalnya tuk belanja 20 ribu,tuk ini 20 ribu ya kan gak setiap saat kan misalnya pengeluaran 50 ribulah di bilang gitulah kan gak setiap saat kita dapet 50 ribu,terkadang mendapatkan 80 ribu, terkadang mendapatkan 70 ribu,terkadang dapet 10 ribu ya jadi tuh lah salah satunya bang dapet 30 ribu, dapet 80 ribu ya 30 ribu kita sisihkan gak kita simpin laen jangan kita simpen kita sisihkan mana tau esoknya kita kurang dapet 40 ini kita tutupi jangan kita simpen kalo kita simpen istilahnyakan untuk tabungan gitukan kita sisipi aja, kita sisipi, dapet 80 aku ya kan kasi 50 untuk pengeluaran 30 ini sisipi aja jangan di pake besok kita kekurangan dapet 40 ribu ya dari ini lah kita sesep, gitu juga sebaliknya,bang.</p>	<p>Dapat memperhitungkan antara penghasilan dan pengeluaran</p>
010	Iter	<p>Pokoknya ada lebeh kita simpan(sesep) sesepkan itu,jadi ada kurang kita tutupjadikan penghasilanya bisa stabil (a..., bisa stabil dia) itu memang ada caranya mmm...</p>	
010	Itee	<p>Kita kan bukan pekerja yang gajinya sekian yakan bisa kita ngatornya ya kan. Inikan gak tentu pendapatanya.</p>	
011	Iter	<p>Jadi kau bisa bertahan pekek sistem kayak</p>	

		gitu?	
011	Itee	Ya gitulah sistinya bang,mudah-mudahan dengan sistem kaya gitu kita gak menombok gitu aja	Jika ada lebih disimpan untuk mencukupi kerugian di lain hari
012	Iter	Kadang-kadang yang paleng pening biaya itu gak sesuai dengan yang kita keluari ya kan, bukanya untung malah rugi	
012	Itee	Nombok.., kadang orang eh..., aku dapet 80 bisalah aku teros dapet 80,poya-poya besok dia dapet 30 dimana dia nomboinya, terpaksa moodal (abeslah jadinya) a ...,besok gitu lagi moodal jadi kalo bisa modal ya modal untung ya sesep aja ini gak kera untung ini gak dibilang kera untung karena pake sistim kerahan kita mana tau besok berkurang rezekinyaaa gitu aaja.	
013	Iter	Jadi gimana optimis gak dengan usahamu?	
013	Itee	Optimis,bang.Insya Allah optimis.	Optimis
014	Iter	Karna bukan apa kadang-kadangkan orang berpikir ini apa bisa bertahan sampek lama, ya kan.Kadang-kadanga kita kan ngeliati perkembangan zaman jadi teteplah optimis teros...,ya kan.	
014	Itee	Optimislah	
015	Iter	Menurutmu dengan usaha ini hidupmu terjamin, gak kehidupanmu?	

015	Itee	Insya Allah sampe saat ini terjamin,bang. Namanya kehidupan hanya Allah yang ngator ya kan yang penting kita yang menjalani ya mudah-mudahan sampe saat ini masih terjamin kehidupanku gitu aja.	Hidup terjamin
016	Iter	Jadi patokanya dari situlah ya	
016	Itee	Ya,patokan dari situ aja	
017	Iter	Jadi dengan usaha ini bisalah kau mandiri?	
017	Itee	Insya Allah bisalah,bang.Makanya aku suka dagang ini karna kemandirian kita e...e kita gak tergantung sama orang,gitu kan.Mau rezeki lebih banyak kita lebih giat,harus lebih kerja keras gak harapkan gaji kita yang dinaikan kalo kita kerjakan berharap gaji kita yang dinaikan baru kita dapeti kebutuhan yang standartlah yang dibilang ya kan	Mau rezeki lebih banyak haru lebih giat
018	Iter	Mau penghasilan banyak kerja lebih lama,lebih keras lagi (lebih keras lagi) jadi selain yang tadi yang kau bilang bawasanya supaya stabil itu dengan ada yang disisipkan jadi untuk pengelolaan uang secara keseluruhan,itu gimana?	
018	Itee	Maksunya,bang	
019	Iter	Maksud ya barangnya rotasi untung keuanganya,beli barang apa,berapa?	

019	Itee	Misal ini modal 1000 ya kan kita jual 2000 ini modal tetap misalnya lakunya 30 kepeng berarti membutuhkan modal 30 ribu uda kita sisipkan aja ini untuk modal 30 ribu ya kan untuk modal yang untuk kita ganggu jadi sisa keuntungan 30 ribu ya kan yang untuk 10 ribu untuk pengeluaran yang rutinlah yang dikeluarkan, 10 ribu tadi sisipkan, 10 ribu lagi ditaro kemodal lagi.	Membagikan antara pengeluaran modal dan yang disimpan
020	Iter	Kau kan punya banyak pelanggan jadi cara kau memuaskan pelanggan itu cimana?	
020	Itee	Yang pertama itu bang ramah tama jangan sok,dengari keluhan pelanggan kayak begini-begini harus kita respon pa memang macet	Mau mendengar keluhan kesan pelanggan
		kalo macet ya tukar aja, jangan sok tu maksudnya macet apa yya udah puasnya bu pulangi itu tadi yang buat tersinggung pelanggan pokoknya jangan buat tersinggung pelanggan harus kita respon dengan baik gitu aja bang.	
021	Iter	Ada gak cara-cara yang lain?	
021	Itee	Misalnya dia suka st12 dia suka albumnya gitu bisakita tawarkan kak ini ada st12 tapi gak album dia gabung sama kangen band pokoknya kita kita responlah bang ya mau gak mau terserah dia yang penting kita kasih pilihan gak ada tempat kita habes,jangan bilang gak daa kak cari tempat lain ajalah gini-gini yang penting jangan bilang gak ada	Menawarkan produk lain jika produk yg diinginkan pelanggan tidak tersedia

		lah,pa binglang pas kosong, tah habis. Ada st12 gak ada kak begi-begi besok dia gak mau dateng lagi. Yang penting kita udah menawarkan.	
022	Iter	Jadi kadang kadangkannya ada komplain selain yang tadi?	
022	Itee	Kadang ada misalnya ntah gak masuk ntah soal harga itu kan harus kita tanggapi tapi dengan cara halus ajalah yang penting disana apa dia disana mau tutup terkadang kan kalo orang mau tutup kan dia jual cepat tapi kita di sini kan nggak kak kita di sini mau ngecer.	Menanggapi keluhan dengan halus
023	Iter	Namanya usaha kan ada kerugian siap gak kau mengalami kerugian?	
023	Iter	Kalo kerugian itu pasti siap bang, terutama kita gak gomong negatiflah misalnya anak-anak beli anak sekolah ramelah yang beli satu orang yang satu yelep,yelepkan ya udah kita perhitungkan yang mana macam caranyakan mesti kita tutupi seperti uang 10 ribu tadi bang.	Kerugian ditutupi dengan keuntungan
024	Iter	Namanya usaha ada kemajuan dan kemunduran pasti kalo ada kemunduran atau kebangkrutan masih mau usaha lagi?	

024	Itee	Kalo masih bisa lagi masih ada niat tapi usaha yang tadi nggak tapi masih sekitar perdagangan apa kemampuan kita lah.	Terus usaha sesuai kemampuan
025	Iter	Selama jualan ini banyak gak relasimu	
025	Itee	Alhamdulillah banyak bang ya namanya usaha inilah harus memperbanyak relasi lah dibidang, relasi itu kadang membawa pelanggan sama aku abang sumpamanya punya kawan,yok kesimpang yok,kemana, ketempat kawanku yang jual kaset, datenglah ke sini. He...,dia tertari nengok kaset usaha kita, peleh jadilah pelanggan kita. Itu lah harus banyak relasi se...banyak-Obanyaknya karna itu akan mendatangkan sama kita anyak pelanggan kita gitu,bang.	Banyak relasi pagar usaha jalan terus
026	Iter	Jadi adalah saran dari orang mau jalek mau baik tanggapanmu gimana?	
027	Itee	Pasti ada saran macen kayak gini, gini, ginilah mecem kayak lospeaker ini kan lus lospeakernya satu dua kan bagus biar lebih mantap kita jawabnya singkat aja bang berlahan-lahan tapi pasti gitu ya kan kita kan pasti ingin maju gitu kan ya kita terima ja bang jangan kita buang kiat masukan aja ya dirumah kita koreksi o.. ya ya betul ya tambah lagi lah lospeakernya biar lebih mantap tapi gakk ada modal lah berlahan-lahan aja dulu.	Menerima saran
028	Iter	Walaupun gak sekarang bisa besok atau	

		minggu depan.	
028	Itee	Berlahan aja yang penting jangan kita buang.	
029	Iter	Kalo ada masalah di jualanmu gimana yelesainya?	
029	Itee	Bisa bertanya sama kawan sama orang tua.	
030	Iter	Terkadang kan kita gak bisa yelesaiinya.	
030	Itee	Itulah dibilang dengan berdiskusibang, dengan berdiskusi misalnya aku punya masalah dengan berdiskusi sama orang tua, kawan pokoknya punya kemampuan untuk menyelesaikan masalah, gitu.	Saring sama orang tua dan teman
031	Iter	Kalo punya masalah sama siapa kau sereng cerita?	
031	Itee	Serengnya kepada orang tualah, bang.	
032	Iter	Sama yang mana?	
032	Itee	Kadang sama yang perempuan.	
033	Iter	Cara kau jalani usaha ini, gimana?	
033	Itee	Ya yang dibilang tadi antara pemasukan dengan pengeluaran yang penting jangan lebih dari pengeluaran.	Pengeluaran harus lebih kecil dari pemasukan
034	Iter	Ide dari usaha ini dari mana awalnya?	
034	Itee	Sebenarnya gini bang ada kawan lah buka usaha gini juga deket sekolah sambil nyantai sambil dengerin musik ad orang beli jualan, enjoiiii dia kan teros ku tanyalah cemana usaha kayak gini, enak lah lus sambil nyantai gini nyantai gak keringetan gini-gini enaklah.	Tertarik lihat teman yang dapat menghasilkan uang dengan cara santai
035	Iter	Yakin gak usahamu bisa berkembang?	

035	Itee	Yakinlah bang namanya usaha harus nyakin.	Yakin usaha berkembang
036	Iter	Ada gak yang ingin kau capai dari usaha ini?	
036	Iter	Ya, pengen ngembangin usaha ini kalo bisa nanti mau buka cabang dan gitu orang yang jaga di sana kudedek dulu di sini kalo nggak kuat nanti mentalnya ngadepi pelanggan ini.	Membuka cabang dan mempunyai karyawan
037	Iter	Jadi langkah-langkah kau supaya terwujud?	
037	Itee	Ya kerja keras lah bang.	
038	Iter	Kenapa kamu lebih memilih usaha ini?	
038	Itee	Ya karena gak suka aja kerja sama orang kita harus ngikutin apa-apa yang disuruh kalau kerja sendiri kan bebas mau ngapain aja	Tidak suka diperintah orang
039	Iter	Kenapa kamu terdorong untuk berwirausaha?	
039	Itee	Enak aja sepertinya kerja gak palah capek kalau kita tekan untungnya lumayan juga	Tidak menguras banyak tenaga
040	Iter	Kamu mamilih sendiri usaha ini?	
040	Iter	Ya lah bang, aku ngerasa usaha ini juga cocok sama aku	Pilihan sendiri

C.Responden 3(tiga)

Nama : JS (samaran)

Tanggal : 26 Maret 2009

Pukul :15:00-18:00 WIB

No	Subjek	Wawancara	Keterangan
001	Iter	Gimana hok kabarmu,baik?	
001	itee	Baik,baik aja.	
002	Iter	Bisa langsung dimulai.	
002	Itee	Biiisa.	
003	Iter	Saya kemari untuk menanyakan tentang usaha yang kamu jalankan untuk memenuhi tugas akhir saya tentang Motivasi Berwirausaha, apa ahok bersedia sebagai responden saya?	
003	Itee	Bersedia.	
004	Iter	Langsung aja ya...,bisa ceritain sedikit latar belakang kau buka kede ini?	
004	Itee	Ini ya kalo kede ini kan pertama saya sebelum buka saya kan sempat jadi TKI di Taiwan.	
005	Iter	Jadi kemaren sempat juga.	
005	Itee	Ya...,itulah antusias saya membawa saya ke Taiwan semangat saya kan tamat sebelum ambil ijazah saya uda ikut interview di Jakara, itulah tujuan saya untuk cari modal	Cari modal buat buka usaha

		sendiri untuk buka usaha di Indonesia, kan saya tau kalo kerja di Indonsia sampe matipun gak bisa usaha.	
006	Iter	Untuk yimpan itu?	
006	Itee	Ya,jadi telakhil,terakhir saya hanya betahan empat bulan itu saya termasuk gagal,ya kalo orang bilang gagal tapi dari hati saya bilang saya belum gagal karna saya yakin kalo gagal itu ... bukan...bukan dijadikan kecewa gak akan selasai ceritanya jadi saya anggap pelajaran teru saya bantu Bapak di tambak, saya pun pelihara udang sikit-sikit	
007	Iter	Itu buat sendiri?	
007	Itee	Ya	
008	Iter	Dari yang banyak itu buat satu-satu?	
008	Itee	Ya dan minta dia dan modal sudah ada.	
009	Iter	Untuk belajar?	
009	Itee	Ya coba saya pinjam dan dari sana untungnya gak banyak, sikit dan ya...sediki-sedikit, sedikit 3 tahun juga eh... 4 tahun juga saya	
		buka kede.	

010	Itee	Kita tengok perkembangan,contohnya untuk bisnis ini kede ini kita kan mengkaji lebih dalam, kita melihat perkembangan zaman ya...,kalo bisnis kayak gini semakin lama semakin luntur, tingkat kesuksesannya tak ada,kenapa ?, karena indomaret uda buka dimana-mana,100 indomaret akan buka di Medan ini.	
011	Iter	Aku liat di Titi Papan ada satu	
011	Itee	Udah ada dua.	
012	Iter	Aku nampak satu, uda dua sekarang.	
012	Itee	Ya, udah duajadi kita kemana-mana kita selalu liat perkembangan, jadi kalo liat perkembangan zamaankita akn terjebak dalam perubahan itu contohnya orang dulu ngerem surat pakek Merpati	
013	Iter	Ya...	
013	Itee	Abes itu telegram,pager,hp, internet.	
014	Iter	Ya....	
014	Itee	Sekarang hp pun bisa seperti internet jadi kalo kita terjebak di ..., perubahan zaman ini, gimana gus itu,saya ambil contoh seperti kan saya jadikan kehidupan saya, saya ini kebetulan bisnis,kita gak berpatokan sama bisnis ini bisa bertahan tidak, gak bisa itu kan perkembangan zaman,contoh orang banyak jualan-jualan itu.sekarang gak jualan lagilah.	

015	Iter	Memang yang baru-baru ini yang orang-orang banyak orang jual pulsa kan membanjer dimana-mana tapi sekarang udah mulai luntursedikit-sedikit,kayak operaror indosat sekarang bisa langsung.	
015	Itee	Itulah perkembangan zaman,seperti itulah perkembangan zaman seperti pihak Indosat dan Telkomsel.Mereka gak menjual ke lapangan langsung tapi dia ikut perkembangan zaman, dia buat sistem.	
016	Iter	Sistem online atau apa?	
016	Itee	Sistem net work.	
017	Iter	Sistem jaringan.	
017	itee	Ya,sistem jaringan,banyak sekarang pulsa ya yang sekarang ia berkerjasama dengan perusahaan Telkomsel, Indosat.Dia buat net-work,net-work ya lah seperti multilevel.	
018	Iter	Mereka buat seperti multilevel!	
018	Itee	Ya,kalo kita gak suka bisnisnya kita ambil pendidikannya, itulah saya bilang pendidikannya.	
019	Iter	Berarti buat usaha harus liat perkembangannya gak bisa janjikan. Tapi ada gak harapan kamu contoh usaha ini dan usaha yang baru kamu buat?	
019	Itee	Saya hanya bisa mencoba karena ... kita kalo kebanyakan itung-itungan itu ya terakhir kita gak kerja papa nanti.	Harus mencoba

020	Iter	Kenapa kamu meleh buka usaha?	
020	Itee	<p>Intinya saya kan secara pribadi gak pasang kacamata kuda, ya usaha apa yang saya jalani yang paling penting gimana saya bisa sukses. Itu aja.usaha apa aja saya tengok prospeknya bagus untuk ke depan atau bisa saya jalani saya jalani aja, saya gak mau sibuk cita-cita. Saya ingin ini,saya ingin itu gak bisa perkembangan zaman tahun 2012 saya gak tau,kalo saya pasang kacamata kuda di sini gak bisa ,mati nanti.Kita ikutilah perkembangan zaman,apa yang bisa kita jalani sekarang kita coba. Jatuh kita bangun lagi, jatuh kita bangun lagi, jatuh kita bangun lagi,ha ... ,kalo crita sampe akhir hayat kita gak bisa kuat apa boleh buat. Gitu manusia gak berusaha, mana bisa kita pasrah gitu aja sama naseb,kerja ..,hidup kita Cuma sekali gus kalo kita gak usaha lebih bagus,kapan lagi untuk orang tua kita, berbakti ya, ya.</p> <p>Untuk kita biar bisa ngerjakan lebih banya lagi dalam hidup ini, mana bisa hanya dengan penghasilan bekerja.</p>	<p>Ingin sukses berkarier usaha sendiri</p>
021	Iter	Kalo kita bekerja di tempat bagus?	
021	Itee	Ya, gak bisa juga karena penghasilan kita tetap jadi sulit untuk berkembang.	
022	Iter	Apa yang mendorong kamu untuk berwirausaha?	

022	Itee	<p>Itu tergantung lah kalo saya uda maju,saya uda sukses ya saya akan berbuat, saya akan berbuat lebih banyak lagi yang penting saya sanggup aja. Kalo bisa kerja saya ingin merangkul banyak orang saya ingin cemana ya...,manusia itu hidup itu untuk sukses dan untuk dihargai,betul gak gus. Kita gak munafik kita pun gak a...,kita gak karang. Manusia iti,manusia bagus itu ya dia tuh hidupnya pengen dihargai,cara untuk dihargai cemana ya bantu orang kan gitu. Ya</p>	<p>Ingin skses dan dihargai banyak orang</p>
		<p>jangan bilang kita mengharapkan dihargai baru kita bantu orang lain tidak tapi memang intinya seperti itu,contohnya kamu sukseslah yang kan kamu bantu orang. Kita ngomong pahit aja kalo orang gak menghargaimu lagi, mau gak kamu bantu orang itu. Kita bahkan mengharap tapi orang yang dibantu punya otak pasti hargai kita tanpa kita bilang, dia itu uda hargai kita itu uda suatu kepuasan kita, kalo kita uda banyak punya uang ya kan itulah kebutuhan untuk dihargai. Orang sombong berbuat pake otak gak pake hati. Walaupun kita pake otak kita masi pake hati. Jadi tujuan saya itu aja kalo kita punya banyak uang aja tapi kepuasan batin kita tidak ada tuk apa, habis, banyak uang,mati, uang tidak dibawa ya kan(ya...)tapi setidaknya kita sukses dan dihargai,anak kita,keturunan</p>	

		kita,cucu-cucu kita masi bisa mengelola, masi ada nama kita, dulu uwak Selamat contohnya kan tanpa sengaja kan terhimbab kepada anaknya karna Bapak sudah berbuat baik.	
023	Iter	Hok,kalo usaha kan penghasilanya tidak menentu,siap untuk itu?	
023	Itee	Ya pasti siap, ya kalo gak bisa tanggung resiko jangan usaha, ya kan.	Siap dengan segala resiko
024	Iter	Cara kamu menanggulai masalah yang ada?	
024	Itee	Jadi itulah zaman semakin susah kenaikan barang semakin tahun semakin tahun tidak ada pernah turun,contohnya turun minyak harga barang tetap naik jadi cara nanggulanginya kayak mananya ibarat ini juga kalo satu keran bisa kita kantongki kalo kita bisa tiga keran,empat keran, lima keran kalo kita bisa kenapa enggak.	
025	Iter	Kalo satu macet masih ada jagi?	

025	Itee	<p>Ya,jadi kita buat keran pendapatan jadi gak ada istilah gak ada waktu, kita semua dikasih waktu 24 jam kalo kita ngeluh ya sama aja. Hidup di dunia ini ya semua resiko,ya semua masalah,ya kalo gak mau masalah ya ke kuburan aa. Kadang manusia gak mau ngambil resiko jadi kan masyarakat Indonesia ini banyak yang gak sukses,banyak yang pasrah.Gus punya kelebihan punya kekurangan gitu juga aku jadi hidup ini bagusnya kita bergaul aja jadi jadi kelebihan kekurangan bisa saling ditutupi jadi kita gosah takut untuk bergaul sama orangkita</p>	
		<p>gak minta duit sama dia yang paling penting lingkunganlah kalo kita di lingkungan orang sukses itu bisa jadi motivasi.</p>	
026	Iter	<p>Relasi itu perlu kita jaga?</p>	
026	Itee	<p>Lingkuanlah yang paling penting.Orang sukses semua itu motivasi kalo kita di. Lingkungan negatif ah...a...kamu mau usaha makan belum tentu,makanya yanga negatif gampang masuk dari pada yang positif. Disuru usaha malu malu ahh..., coba yang dibuat narkoba, perempuan jadi cepet. Itu lingkungan yang bahaya,bahaya....</p>	
027	Iter	<p>Apalagi masi zaman anak sekolah, seperti adik-adikmu ya kan mulai berkembang, inilah kita arahkan.</p>	
027	Itee	<p>Anak kecil memang sering membantah orang</p>	

		tua tetapi dia paling besar meniru orang tua.	
028	Iter	Tanpa kita sadari.	
028	Itee	Betul itu gus tapi begini seperti bapakku dulu dia anak kolam ibaratnya gak ada pa-panya lah sampe teru,terus kerja,terus sampe keluar cari toke lagi,belajar lagi sampek dia bisa itu. Intinya kejujuran, intinya kejujuran sampek bawa dia, sampek gus percaya sama dia, sampek pun dia buka sendiri.Jadi disamping jujur kita juga harus punya semboyan," mereka yang tidak menyerah adalah orang yang tak terkalahkan".Banyak orang kena masalah sikit udah pening, itu uda down gak mau berusaha lagi. Banyak gitu Gus.	
029	Itee	Jadi cara kamu supaya optimis?	
029	Itee	Itulah saya Cuma berpikira kalo gimana ya kalo saya menyerah pun saya harus hadapi hidup ini, ya kan saya harus ikuti saya harus makan,harus minum.Kita jangan cerita bunuh diri dulu lah. Banyak yang menyerah akhirnya tutuplah kerja sama orang tapi kalo dari Tuhan ya pa boleh buat tapi kalo kita jangan jagalah diri kita kalo masih sanggup jalan terus. Kita harus yakin, jujur,kerja keras pasti bisa ya kan gak banyak tapi bisa.	Harus selalu yakin dan optimis pada diri sendi
030	Iter	Jadi cara kamu mengelola keuangan?	
030	Itee	Ngelola keuangan,macam mana kalo mau jujur dibilang hebat kali pun gak, Cuma saya harus nyesuaikan pendapatan,pengeluaran.	Menyesuaikan antara pendapatan dan pengeluaran

		Itukan penting itu gak gampang lho....	
031	Iter	Memang sulit,rumusnya nampak gampang perbandingan pendapatan dan pengeluaran tapi sulit dijalankan.	
031	Itee	Itulah saya bilang orang yang gak mau usaha ,lho tanya aja lho mau gaji tetap atau gaji gak tetap.Pasti orang beken gaji tetap.Itulah oonnya manusia, bos itu kan gak ada gaji tetapnya kadang lagi rame dapet banyak kalo gak dapet rame sikit.	
032	Iter	Ibaratnya gini,kadang-kadang orang berpikir dengan gaji tetap nyamanlah hati gak pikir banyak-banyak,padahal salah memilih. Padahal dengan penghasilan yang tidak tetap kita bisa berpikir untuk lebih maju dari situ.	
032	Itee	Iya,jadi jangan cari penghasilan tetap.	
033	Iter	Jadi dengan usaha terjamin gak hidup kamu?	
033		Gak, gak bisa berani jamin bilang.	
034	Iter	Maksudnya dalam segi keuangan,sehari-hari ?	
034	Itee	Kalo sehari-hari pastilah,makan segala apa macam pastilah.	Bisa menjamin pemenuhan sehari-hari
035	Iter	Dengan usaha ini kamu bisa mandiri?	
035	Itee	Bisa,bisa....	
036	Iter	Bisa dijelasin gak?	

036	Itee	e...e... dari pendapatan bisa,cemana ya orang aja yang kerja ada keluarganya Cuma dapat 50 ribu bisa mandiri kenapa kita buka usaha kita gak bisa mandiri, bisa, bisa Gus.	Bisa mandiri
037	Iter	Dalam usaha ini otomatis kaitanya dengan pelanggan,cara kamu supaya pelanggan puas ?	
037	Itee	Ini ya kalo kita gak dapet pelajaran di sekolah tentang hubungan antara manusia ya kan ada bilang saya gak suka baca buku lah gimana lagi.	
038	Iter	Cara kamu tu narek pelanggan tu cemana?	
038	Itee	Ni ya, ni ya...saya dapet dari buku"jangan kita mencerca, mengkritik hargailah si konsumen kasilah pujian yang sebenarnya"	Memberi pelayanan yang baik
039	Iter	Ngomong-ngomong cara kamu menanggulangi keluhan pelanggan tu gimana ?	
039	Itee	Keluhannya gimana?	
040	Iter	Contohnya harga barang.	
040	Itee	Ya kita kurangilah tapi kalo ngambilnya banyak tapi kalo Cuma sekilo kita gak berani, kita coba jelasi ajakalo gak bisa pa boleh buat.Kalo barang yang rusak ya kita gantilah, kita ganti.	Memberikan harga murah
041	Iter	Apa kau siap dengan penghasilan yang gak pasti?	
041	Itee	Pasti,pasti gus.kalo usaha namanya kita orang usaha pasti penghasilannya gak bisa	Siap dengan penghasilan yang

		dibilang pas rame ya rame pas sunyi ya sunyi.	tidak pasti
042	Iter	Kalo kau mengalami kerugian bahkan kebangkrutan,apa masih mau usaha lagi?	
042	Itee	Ya kalo itu ya gimana ya gus ya kalo kita masih bisa usaha itu coba aja tapi kalo gak bisa lagi kita cari usaha lain yang penting kita sanggup menghadapi resikonya.	Selama ada keuntungan usaha tetap dijalankan
043	Iter	Banyak gak kau punya relasi?	
043	Itee	Relasi yang cemana?	
044	Iter	Orang-orang yang kerja sama sama kamu?	
044	Itee	Banyak, paa lagi kalo kita beli barang kan harus punya banyak kenalan jadi kan kita bisa pa lagi kalo aya ya kita banya pinya pemasok kalo Cuma satu pas dia gak da barang ya kita gak bisa jualan.	Relasi membantu jalannya usaha
045	Iter	Cara kau nanggapi saran dan kritik dari orang lain,gimana?	
045	Itee	Ya namanya kita usaha pasti ada kayak waktu ada kakak, kakak bilang gini, gini,gini namanya kita jiwa muda kan sempet ku bilang udahlah kak kalo gsks msu beli pun gak pa-pa, a...,jadi tu kan jadi pelajaran saya supaya berbesar hati.	Menanggapi dengan baik
046	Iter	Bagaimana cara kamu untuk yelesaiin masalah yang ada di usahamu?	
046	Itee	Ya kita harus harus banyak-banyak belajar contoh ya baca buku walaupun aku gak suka baca buku tapi ni harus karna kita baca buku	Harus banyak belajar

		kita bisa belajar untuk bisa mengenal orang.	
047	Iter	Jadi cara kau jalani usaha ini?	
047	Iter	Kerja keras ya kan, jujur, ya kita itung pemasukan pengeluaran.	Jujur, kerja keras, dan manajemen yang baik
048	Iter	Datang ya ide usaha ini?	
048	Itee	Yang mana?	
049	Iter	Ya mana aja?	
049	Itee	Kalo kede dari aku sendiri tapi bapak yang yarani ya uda buka aja kan kede kan dibutuhkan banyak orang kalo ayam dari calon abang ipar tapi kalo MLM ya memang dari aku sendiri.	Orang tua yang menyarankan
050	Iter	Yakin gak usahamu berkembang?	
050	Itee	Ya dibilang yakin ya harus yakin kalo enggak kita bisa malas dan gak mau usaha.	Harus selalu yakin
051	Iter	Apa yang inggin kamu capai dari usaha ini?	
051	Itee	Yang jelas uang kalo gak ada uang gimana	Uang
		kita bisa bahagiakan orang tua.	
052	Iter	Caramu agar keinginan itu tercapai?	
052	Itee	Jangan buka satu keran aja (satu usaha) kalo bisa banyak sebanyak, banyaknya asalkan aku sanggup aja.	Mengembangkan banyak usaha
053	Iter	Kamu meleh sendiri uasaha ini?	
053	Itee	Ya, biar bapak yang yarani ku meleh sendiri	Pilihan sendiri

A1.Informan I(satu)

Nama :RL(samaran)

Tanggal :26 Maret 2009

Pukul :16:00-17:00 WIB

No	Subjek	Wawancara	Keterangan
001	Iter	Langsung aja ya. Kamu tau dia berwirausaha karna keinginan sendiri?	
001	Itee	Sebenerya yang ku tau dia jalani usaha orang tuanya ternak bebek dan dia yang ngerjain masalah ngurus bebeknya dari ngasi makan sampe beli pakanya, dia dibantu sama empat karyawanya. Dan dia bilang dia mau nerusin usaha ternak ini,dia gak mau kerja sama orang karna dia seneng nernak.	
002	Iter	Kamu tau harapannya dari usaha?	
002	Itee	Ya yang penting jangan kerja sama orang kalo mau maju.	Ingin maju
003	Iter	Kamu tau kenapa dia meleh usaha ini?	
003	Itee	Ya karna orang tuanya uda ada usaha ternak ini.	Meneruskan usaha keluarga
004	Iter	Kamu tau kenapa dia terdorong untuk usaha ini?	
004	Itee	Ya yang dia perna bilang mau besarin usaha bebek ini karna dia tau bebek ini bisa ngidupi dia.	Untuk menafkahi keluarga

005	Iter	Apa dia berwirausaha karna orang tuanya pengusaha?	
005	Itee	Kalo ku liat ada pengaruh dari orang tuanya karna abang-abang buka usa ha sendi-sendi kayak abngnya yang peratama buka usaha kropok teros yang kedua buka usaha panglong.	Berasal dari keluarga pengusaha
006	Iter	Tau gak kenapa dia meleh usaha ini?	
006	Itee	Yang pertama karna bapaknya,yang kedua memang dia seneng usaha terna ini dan dia bilang aku tau cara ngurus ternak ini.	Usaha keluarga dan tahu cara mengelolanya
007	Iter	Kamu liat,apa dia bisa menuhi kebutuhanya sendiri?	
007	itee	Kalo itu uda pasti biarpun dia gak nanggung orang tuanya dia udah bisa beli kreta yamaha scorpio sendiri.	Dapat membeli kendaraan sendiri
008	Iter	Dia kan usaha pasti penghasilanya gak nentu kamu tau apa dia siap dengan keadaan itu?	
008	Itee	Kalo itu udah jelas,dia bilang untung-rugi itu biasa.	Siap dengan segala kemungkinan
009	Iter	Apa dia mampu dengan penghasilan yang gak pasti.	
009	Itee	Nggak pasti cemani?	
010	Iter	Kalo kita liatkan penghasian orang yang usahakan gak perna sama tiap harinya.	

010	Iter	Iyalah orang dia bilang untung-rugi itu biasa jadi pas telur mahal dia bisa untung banyak pas telur murah ya untungnya sedikit bahkan dia bilang bisa rugi. Tapi yang paling penting katanya kalo kita usaha harus yang besar biar beli bahan-bahannya lebih mura.	
011	Iter	Optimis dia di usaha ternak ini?	
011	Itee	Kuliat optimis. Dia kerja bisa dari pagi sampe malem itu pun dia bilang hari tenang dia cuma dua hari sebulan. Ibaratnya hari liburanya.	
012	Iter	Hidup dia terjamin gak?	
012	Itee	Ya terjamin. Karna keuntunganya bisa dia simpen dan gak perlu minta sama orang tuanya.	Bisa mandiri
013	Iter	Dia bisa mandiri dari usaha ini?	
013	Itee	Kalo dibilang namanya masih jalani usaha orang tuanya dibinglang mandiri ya mandiri Cuma dia masih diawasi sama orang tuanya karna dia masih tinggal sama mereka.	Masih dibawah pengawasan orangtua
014	Iter	Cara dia ngelolah keuangan kamu tau?	
014	Itee	Kalo dia pernah bilang untuk keuangan masih orang tuanya yang ator walaupun semua kerjaan dia yang kerjain.	Keuangan diatur orangtua
015	Iter	Kamu tau cara dia narik dan memuaskan pelanggan?	

015	Itee	Yang aku tau,jaga kualitas telornya walaupun bagus dia usahain harga telornya sesuai dengan pasar teros ya baik sama dia (pelanggan).	Menjaga kualitas dan harga telur
016	Iter	Kalo ada komplek dari pelanggan?	
016	Itee	Ya bagus-bagus ngomong sama pelanggan kalo tentang harga telur bisa kita nego kalo cocok bisa teros.	
017	Iter	Teros,gimana?	
017	Itee	Ya bisa jadi mitra.	
018	Iter	Apa dia siap kalo ngalami kerugian?	
018	Itee	Pasti siaplah,pasti itu. Kita kan usaha ada pasang surutnya.	Setiap usaha ada pasang surutnya
019	Iter	Dia pernah bilang kalo ngalami kebangkrutan apa dia mau usaha ini lagi?	
019	Itee	Kalo itu dia bilang gak mungkin kana dia bener-bener tau tentang usaha ini.	Yakin usahanya berkembang
020	Iter	Apa dia punya banyak relasi?	
020	Itee	Kuliat banyak.	
021	Iter	Kamu tau siapa-siapa aja?	
021	Itee	Kalo itu aku gak tau, sepengetahuanku dia banyak kenal orang-orang pemilik gudang, penggilingan padi teros ... ,ya cuma itu.	Banyak relasi
022	Iter	Gudang apa?	
022	Itee	ya gudang udang atau ikan.	
023	Iter	Kamu tau cara dia nanggapi kritik dan saran dari orang lain?	
023	Itee	Dia kan orangnya gak banyak cerita,jadi kalo ku liat dia biasa aja kalo bagus dia	Mau mendengarkan orang lain

		dengerin kalo gak dia biarin.	
024	Iter	Kalo cara dia nyelesai masalah,gimana?	
024	Itee	Ya dia cuma ngomong bagos-bagos sama orang itu karna yang sering buat masalah itu orang yang minta pungutan liar di depan gudang dia ngambil barang.	Menyelesaikan baik-baik setiap masalah
025	Iter	Apa dia seniri yang milih usaha ini?	
025	Itee	Iya,walaupun orang tuanya yang buka usaha ternak ini tapi memang dari dia sendiri dia mau usaha kayak gini. Buktinya dia pernah bilang kalo dia mau buka usaha trnak ini di tempat laen kalo udah ada modal sendiri.	Ingin membuka cabangjika ada modal
026	Iter	Cara dia jalani usaha ini?	
026	Itee	Ya kerja keras.	
027	Iter	Kerja keras yang kayak apa?	
027	Itee	Ya harus terus belajar mana makanan yang bagus untuk anakan, yang petelur dan ngerawat ternaknya sampe-sampe kerjanya sampe pernah dari jam 6 pagi sampe jam 12 malem.	
028	Iter	Apa dia yakin usaha ini bisa berkembang?	
028	Itee	Yakin sekali karna dia bilang usaha ini semakinmlama semakin berkembang sampe sekarang ternanya ada sekitar diatas 10.000 ekor.	
029	Iter	Apa kamu tau apa yang ingin dia capai dan langkah-langkah apa yang dia lakukan	

		untuk wujutkan itu?	
029	Itee	Ya ingin besari usaha ini kalo langkah-langkannya dia bilang,bagus-bagus aja jalaninya.s	



B1.Informan 2(dua)

Nama :RY(samaran)
 Tanggal :29 Maret 2009
 Pukul :10:00-11:00 WIB

No	Subjek	Wawancara	Keterangan
001	Iter	Setahu rama tulus buka usaha ini karna keinginan sendiri?	
001	Itee	Setahu saya tulus buka usaha.... ,ya kemaunya sendiri karna disuruh kuliah sama orang tuanya dia gak mau dan meleh berdagang.	Lebih memilih buka usaha dari pada kuliah
002	Iter	Ada gak dia bilang atau setahu rama dia punya harapan dari usaha ini?	
002	Itee	Ya dia punya harapan dari usaha itu dia pengen ngembangin usaha ini lebeh luas lagi makanya dia gak pengen kuliah lagi makanya dia gak kuliah kalo dia kuliah pikiranyake situ aja kalo dia jualan dia bebas.	Ingin mengembangkan usahanya lebih luas lagi
003	Iter	Jadi untuk kebebasan usaha lebih enak lagi/	
003	Itee	Ya,dia usaha lebih enak.	
004	Iter	Dari pada kerja lebih ngegang dia?	
004	Itee	Eh...,kalo orang kerja diperintah kalo usaha gak dikekang.	
005	Iter	Jadi setahu rama kenapa tulus lebeh memilih wirausaha?pa dia gak mau dikekang ?	
005	Itee	Ya, dia gak mau dikekang kalo dia misalnya dia kerja dikekang, sama dia kerja gini,gini., kalo itu kan dia bisa, dia mau kayak gini,gini	Kerja sendiri lebih bebas

		dia bisa ngapai sendiri	
006	Iter	Jadi kan namanya orang usaha kan ada dorongan dia untuk wirausaha. Si rama tau gak kenapa dia terdorong untuk wirausaha?	
006	Itee	Kalo itu aku gak tau bang cuma bagian itu yang dia bilang.	
007	Iter	Setahu abang orang tuanya tulus kanbuka usaha di luar, usaha elektronik, perbaikan, e..., rama liat pa si tulus buka usaha karna orang tuanya pengusaha?	
007	Itee	Kalo itu iya juga, dia nengok orang tuanya usaha, dia tengok lancar, enak, orang tuanya pun gak mau kerja jadi dia ngikuti jejak orang tuanya berusaha kalo orang tuanya elektronik dia kaset.	Bakat usaha dari orangtua
008	Iter	Tau gak kenapa dia meleh usaha ini?	
008	Itee	Dia jualan kaset ini dia nengok pamanya, dia tengok lancar, untung lumayan waktu gak kita terkekang jadi dia meleh jualan kaset. Dia pertama kali jualan di pajak dah gitu jualan cabe rupanya enak dikaset dari pada dicabe, dicabe terganggu sekolahnya djadi dia tetep dikaset sampe sekarang.	Untung lumayan dan tidak menyita waktu
009	Iter	Ganggu gimana?	
009	Itee	jaul cabe jam dua malem dia harus bangun, jam lima pagi uda buka jadi waktu dia belajar gak adakalo kaset pagi jualan siang kakanya	

		jaga dia bisa jaga sore.	
010	Iter	Dari dia usaha kebutuhan materinya terpenuhi, gak?	
010	Itee	Ya terpenuhilah bang, insyaallah bisa berlebeh, dia bisa nganbel kreta sampe dia bisa ngurus dirinya sendirigak minta sama orang tuanya.	Bisa membeli kereta dan kebutuhan yang lainnya
011	Iter	Siap gak dia dengan penghasilan yang gak pasti/	
011	Itee	Siaplah kalo mau berlebeh atua berkurang dia siap, namanya wirausaha lagi rame, rame, lagi sunyi, sunyi.	Siap dengan segala keadaan
012	Iter	Jadi cara dia bisa bertahan dengan kebutuhan yang gak pasti?	
012	Itee	Gak tau bang misalnya rame ini nutupi yang sunyi itu jadi itula dia bisa bertahan, bisa untuk modal, modal usahanya.	Keuntungan yang ada untuk menutupi kerugian
013	Iter	Jalani usaha ini dia optimis?	
013	Itee	Optimis sampe sekarang dia serius jalaninya.	Optimis
014	Iter	Optimi dari segi, mana?	
014	Itee	Ya..., optimisnya ya dia semangat gak ada males, mau pagi mau hujan dia tetep buka.	
015	Iter	Jadi dengan dia usaha terjamin hidupnya?	
015	Itee	Insyaallah terjamin. Sampe sekarang terjamin makanya dia mau gelutin usahanya terus karna dia yakin kalo dia buka usaha itu hidup dia	Terjamin

		terjaminsampe sekarang.	
016	Iter	Apa dengan wirausaha dia bisa mandiri?	
016	Itee	Dia bisa mandirilah,bang.malah dia bisa e...,mewajibkan orang tuanya misalnya ngasi uang belanja, urusan lampu, air dia bisa menanggungmalh dia bisa tanggung jawab sama orang tuanya.	Membantu orangtua membayar keperluan rumah
017	Iter	Kalo cara mengelola keuangan kau tau?	
017	Itee	Kalo cara ngelola keuangan aku gak tau.	
018	Iter	Cara dia untuk memuaskan pelangganya?	
018	Ite	Bisa jamin lagu yang enak,misalnya yang lewat orang kampung dia ngidupi lagu kampung kalo maleem minggu kan banyak anak muda yang lewat dia idupin lagu anak muda.	Memutar lagu-lagu yang disukai banyak orang
019	Iter	Jadi kalo ada komplek dari pelanggan tau gak cara dia yelesaiinya?	
019	Itee	Misalnya,bang.Kasetnya kok kayak gini dia bisa nyakinkan. Saya gak tau mbak mungkin orang yang sana salah ngerekam kan saya beli banyak kan gak bisa di tes satu, satu kalo rusak mbak boleh tukar.	Panda membuat pelanggan puas
020	Iter	Siap gak kalo dia ngalami kerugian?	

020	Itee	Saya tengok siapnya siap tapi ada ngeluhnya, kadang pas di saat mau belanja tapi pas uang gak sampe segitu, cemananya banyak orang yang nukar jadi sisa-sisanya itu, itu yang rugi yang nukar kaset itu, kan nukar kaset lagi jadi waktu orang mau beli kasetnya gak ada mesti di tukar lagi ke belawan itu dia ruginya.	
021	Iter	Kalo dia ngalami kerugian sampe bangkrut, apa dia masih mau usaha lagi?	
022	Itee	Aku liat dia pernah bangkrut tapi dia liat sayang pelanggan ya sudah banyak dia berusaha mencari duit walaupun pinjem sama orang tuanya untuk modal ya ini tadi sampe sekarang.	Walau sudah bangkrut masih ada usaha untuk bangkit lagi
022	Iter	Apa dia punya banyak relasi?	Banyak relasi
023	Itee	Sepengetahuan aku banyak, bang.	
023	Iter	Tau cara dia nanggapi saran atau kritik dari orang lain?	
024	Itee	Dia suka dengerin apa yang di bilang orang kalo bagus coba jalani kalo gak ya dibiarin.	Menerima saran dari orang lain
024	Iter	Kalo cara dia nyelesai masalahnya, kau tau?	
025	Itee	Aku kurang tau bang tapi biasanya aklo ada pa-pa dia ngomong sama orang tuanya.	Diskusi dengan orangtua
025	Iter	Ap dia meleh usaha kaset ini sendiri?	
	Itee	Ya kalo kaset ini keinginan dari dia sendiri, yang ku bilang tadi dia nengok pamanya jualan kaset, pa aku gak mau jualn cabe pokoknya biar kayak mana pun bisa gak bisa aku jualan kaset, mau laku gak laku mau rugi	keinginan menjalankan usaha muncul dari diri sendiri dan dapat

		mau untung itu da kemauan aku jadi bapak tinggal bembeng aku dari belakang aja.	bimbingan dari orangtua
026	Iter	Jadi cara dia jalani usaha itu,tau gak?	
026	Itee	Cara-cara dia jalani usaha itu aku gak tau banyak,bang.	
027	Iter	Sepengetahuan mu kau liat?	
027	Itee	Sepengetahuan aku jalaninya pelan-pelan diputer-diputer pelan-pelan pokoknya.	
028	Iter	Jadi datangnya ide mulai uasahnya kau bilang dari pamannya?	
028	Itee	Iya.	
029		Emangnya pertamanya memang idenya sendiri ?	
029		Pertamanya dia tengok pamanya ya terus "a...aku gak kuliah "pertamanya dia sempet kuliah bang teros pak aku gak mau kuliah aku mau coba jualan kaset sama mamaknya coba jualan cabe juga. Dia jualan cabe dua-dua dijalaninya tapi dia gak sanggup karna dia gak punya waktu belajar, waktu tidur jadi dia lepas cabe.	Lebih memilih usaha dari pada kuliah
030	Iter	Yakin gak berkembang usahanya itu?	
030	Itee	Yakin berkembanglah,bang. Dari dulu sampe sekarang bertambah dia bertambah, berkembang istilahnya dia semakin banyak pelanggan,semakin usahanya ditambah,	Usaha semakin berkembang pelanggan semakin banyak

		ditambah walau sikit,sikit modalnya.	
031	Iter	Jadi berapa tahun dia buka?	
031	Itee	Dia buka uda buka lima tahun dari dua SMA kelas satu sampek sekarang.	
032	Iter	Jadi yang kau liat namanya usaha pasti ada yang ingin dia capai itu apa?	
032	Itee	Ya kalo bisa pergagangan ya besar dia mau buka perdagangan lagi tapi kaset juga ditempat laen ya semakin besar ya pokoknya dia mau buka cabang seperti,seperti kayak kalo laris dia mau buka cabang di daerah laen dia pun mau kayak gitu.	Ingin membuka cabang yang lain
033	Iter	Cara-cara/langkah-langkah dia untuk mewujudkanya?	
033	Itee	Kalo langkah-langkahnya aku gak tau bang pokoknya dia cerita sama saya dia mau ngembang usahnya aja.	

C1.Informan III (tiga)

Nama :AH(samaran)
 Tanggal :27 Maret 2009
 Pukul :16:00-18:00 WIB

No	Subjek	Wawancara	Keterangan
001	Iter	Sore, Hen. Kedatangan saya ke sini untuk menanyakan tentang usaha yang Abangmu jalani. Apa kamu bersedia.	
001	Itee	Bersedia	
002	Iter	Langsung aja ya. Apa Abangmu berwirausaha karna keinginannya sendiri?	
002	Iter	Karna memang mau dia	
003	Iter	Selain itu yang buat dia mau?	
003	Itee	Dia gak tahan kerja sama orang, dia gak bisa maksud-nya dia gak bisa disuru-suru, memang bangsanya gitu.	Tidak suka bekerja dengan orang lain
004	Iter	Dia mengenai kerjaan berjualan sembak ini, suka gak dia?	
004	Itee	Kalo kerja ini terus terang dari kerja ini dia gak apa kali, gak sor kali yang penting kerja, kerja keras gak apa yang penting untungnya secukupnya gitu, sepantas-nyalah. Dia modelnya gitu.	Keuntungan mencukupi
005	Iter	Jadi yang penting usaha walaupun gini-gini yang penting bisa jalan bisa untung?	
005	Itee	Ah, Dia mau, bisa tahan dia	
006	Iter	Apa dia usaha karna bapak punya usaha?	
006		Ya mungkin ada juga.	

007	Iter	Apa harapan dia dari usaha ini?	
007	Itee	Untuk bahagiakan kamilah, itu saya jelas kali, itu pun sering diulang-ulangnya.	Membahagiakan keluarga
008	Iter	Mengapa dia memilih berwirausaha?	
008	Itee	Awalnya kan toko sembako ini kan rame bang gak kaya toko elektronik kan agak ada orang tiap hari cari kan jadi dia coba sembako ini rupanya dia gak bisa sesuaikan sama untungnya dia gak bisa cocokan maksudnya kurangnya makanya dia ubah profesi dan lebih menguntungkan.	Karena lebih menguntungkan
009	Iter	Waktu kau jalani usaha ini gimana?	
009	Itee	Terus terang kepala pening karna keuntungannya gak nampak tiap hari pokoknya kepala peninglah, gitu aja.	
010	Iter	Kamu tau kenapa abangmu terdorong untung berwirausaha?	
010	Itee	Kalo itu aku gak tau bang.	
011	Iter	Apa abangmu berwirausaha karna mengikuti jejak orang tuamu?	
011	Itee	Kalo itu kayaknya ngaklah bang tapi mungkin yang aku liat dia mau cari pengalaman udah itu sama hajinya dia tertari yang ketiga pasti mikirkan keluarga ya mikirkan kami.	
012	Iter	Kalo kerja gitu-gitu aja perna gak dia cerita?	
012	Itee	Dia perna cerita, karna aku perna usulkan pengen kerja, pengen cari kerja katanya untuk apa cari kerja, kerja bisa buat kau kaya katanya, dia perna bilang gitu biarpun untuk	

		kede gak banyak ah kita gusah kerja bagusan di rumah aja kan gitu.	
013	Iter	Jadi bisa belajar dari kede ini?	
013	Itee	Dia tau dari kede ini bisa melatih katanya. Sebelum ke ayam dia perna pesan siap-siap pening kepala.	Menjalankan usaha barunya berjualan ayam potong.
014	Iter	Kau tau gak?	
014	Itee	Karna uang udah pasti bang kalo dia pekerkan enak gak mungkin dua-duanya gak ada enaknyanya. Kalo di sana waktunya terbatas jam 3 berangkat kalo ini tiap hari pening.	
015	Iter	Awal mulanya dia milih usaha ini?	
015	Itee	Usaha ini karna itulah bahwa bapak beri informasi bahwasanya kede ini yang bisa terutama modal gak besar kali yang pertama yang kedua banyak orang nyari.	Modal tidak begitu besar dan banyak yang mencari
016	Iter	Apa dengan usaha dia bisa penuhi seluruh kebutuhannya?	
016	Itee	Bisa dari uangkan bang bisa, dia juga bilang bisa ya dengan kerja keras.	Bisa memenuhi segala kebutuhan
017	Iter	Apa siap dia dengan penghasilan yang gak pasti dari usaha yang dia jalani?	
017	Itee	Ya mau cemana ya harus siap, namanya usaha pengeluaran sama pemasukanya kadang-kadang gak bisa kita duga.	Pengeluaran dan pemasukan kadang tidak bisa diduga

018	Iter	Dia optimis dengan usaha yang dia jalani?	
018	Itee	Kalo kede ini dia kurang karna itu dia cari usaha yang baru tapi kalo keinginan untuk usaha dia optimis.	Optimis dengan usaha baru
019	Iter	Denga berwirausah kamu liat kehidupanya bisa terjamin(materi)?	
019	Itee	Bisa,pasti bisa karna dia orangnya pekerja keras.	
020	Iter	Kamu tau cari dia mengelola keuangannya?	
020	Itee	Yang aku tau pas di kede ini, dia cuma nyocokan pengeluaran dan pemasukanya, Cuma itu yang ku tau.	Seimbangkan antara pengeluaran dan pemasukan
021	Iter	Kalo cara dia menghadapi pelanggan?	
021	Itee	Dia orangnya sebenarnya kurang sabar tapi karna kita penjual dia coba untuk belajar sedikit-sedikit supaya pelanggan senang sama dia. Mau soal harga sampe masalah kalo ada barang yang rusak itu gimana.	Berusaha menghadapi pelanggan dengan baik
022	Iter	Gimana yang seperti apa?	
022	Itee	Ya,misalnya kalo barang yang udah rusak atau udah kadaluarsa bisa dipulangi.	
023	Iter	Setaumu apa dia siap kalo usahanya merugi atau sampai bangkrut?	
023	Itee	Harus siaplah bang,dia pernah bilang usaha pasti ada masanya jadi kita harus bisa menyesuaikan jenis usaha yang kita jalani supaya bisa bersaing dan tetap bertahan.	Harus tahu usaha kita jalani agar siap bersaing dan bertahan
024	Iter	Dia punya banya relasi?	

024	Itee	Ku liat banya,terutama kawannya di MLM.	
025	Iter	Kamu tau cara dia tanggapi kritik dan saran dari orang?	
025	Itee	Awalnya nggak bisa tapi lama-lama dia mulai bisa berubah karna ku tengok dia udah banyak belajar untuk bisa ngertii orang lain.	Menerima saran orang lain
026	Iter	Kalo cara dia menyelesaikan masalah, gimana?	
026	Itee	Ya,sekarang dia lebih tenang dan kalo dia ada masalah sama orang itu, dia coba nyelesaii sama orang itu baik-baik.	Menyelesaikan baik-baik
027	Iter	Dia milih sendiri usaha yang dia jalani?	
027	Itee	Yang ku tau kayak kede ini bapak yang ngasi informasi kalo ayam calon abang iparnya yang ngajak tapi ku tengok memang dia mau.	Dari orangtua dan abang ipar
028	Iter	Kamu tau cara dia jalani usahanya?	
028	Itee	Yang ku tau ya harus betul-betul,Cuma itulah bang.	Betul-betul berusaha
029	Iter	Apa dia yakin usaha yang dia jalani bisa berkembang?	
029	Itee	Kalo kede ini katanya berat tapi kalu ayam masih bisa dan MLM masi bisa terus berkembang.	Yakin berkembang
030	Iter	Kamu tau apa yang ingin dia capai dari usahanya?	
030	Itee	Ya sering dia bilang pengen nyenangi kami dengan uang uang dia bisa bantu kami.	Membahagiakan keluarga
031	Iter	Jadi cara dia untuk wujudkan itu?	
031	Itee	Ya dengan kerja keras.	

