

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

1) Informan pertama

Informan pertama, yaitu Muhammad Rif'an angkatan 2016 mahasiswa Manajemen Bisnis Syariah IAIN Kudus. Rif'an itulah informan pertama kerap disapa, Rif'an mengaku menekuni bisnis hidroponik. Rif'an mulai menekuni hobinya yang kini ia jalani sebagai lahan bisnis dari semester 5, bisnis hidroponiknya menyediakan kangkung, sawi, dan selada yang siap konsumsi, dan sesekali mencoba menyediakan bibit lain seperti Strawberi. Rif'an menuturkan, bisnis yang ia tekuni dijalankan seorang diri yang berada di samping rumahnya Desa Karang Bener, Jekulo, Kudus, Jawa Tengah.

2) Informan kedua

Informan kedua, yaitu Nisaul Ummah angkatan 2016 mahasiswa Manajemen Bisnis Syariah IAIN Kudus. Nisa' itulah informan pertama kerap disapa, Nisa' mengaku menekuni bisnis penjualan produk yang berupa toko online di Shopee "Surya Sport" yang menjual berbagai kaos olahraga. Bisnis yang di kelola Nisa' juga memiliki toko fisik yang terletak di Desa Sejomulyo, rw 02/rt 03 Juwana, Pati, Jawa Tengah yang beralamatkan di Shopee (shopee.co.id/suryasport).

3) Informan ketiga

4) Informan ketiga, yaitu Rizqi Noor Laily angkatan 2016 mahasiswa Manajemen Bisnis Syariah IAIN Kudus. Laily itulah informan keempat kerap disapa, Laily mengaku menekuni bisnis makanan ringan yang ia namai "Camilan Premium" yang menyediakan olahan mie bawang dengan berbagai jenis rasa diantaranya original, balado, keju, BBQ, rumput laut, pizza, ayam bawang, dan jagung bakar dan juga dua varian ukuran kemasan yaitu dengan plastic clip dan toples. Bisnis yang Laily tekuni berawal dari tugas kuliah yang dijadikan sebuah bisnis yang punya peluang untuk dijalankan. Bisnis yang Laily tekuni dijalani seorang diri

tapi terkadang dibantu olah keluarganya untuk proses produksinya yang bertempat di rumahnya sendiri Lemah Gunung rt05/rw02, Krandon, kota, Kudus, Jawa Tengah.

5) Informan keempat

Informan keempat, yaitu Awil Nihayati angkatan 2016 mahasiswa Manajemen Bisnis Syariah IAIN Kudus. Awil itulah informan keempat kerap disapa, Awil mengaku menukeni bisnis *make up artist* (MUA). Awil menekuni hobinya yang kini dijalankan sebagai lahan bisnis sejak 2019. Bisnis yang Awil jalankan bersama 3 orang yang tergabung dalam satu team, Awil sebagai perias, 3 lainnya sebagai fotografer, pendekor, dan marketing. Awil juga melayani untuk acara keluarga, wisuda, pernikahan, dan lain-lain yang membutuhkan untuk merias wajah. Bisnis yang Awil tekuni bertempat di Jl. Danyang-Kuwu kilometer 30, Legundi, Karangharjo, Pulokulon, Grobogan, Jawa Tengah.

6) Informan kelima

Informan kelima, yaitu Muhammad Hery Sunanto angkatan 2016 mahasiswa Manajemen Bisnis Syariah IAIN Kudus. Hery itulah informan pertama kerap disapa, Hery mengaku menekenuni bisnis kuliner sejak semester 4. Bisnis yang ia jalankan menyediakan berbagai jenis olahan kerang yaitu kerang goreng dan rebus yang memiliki varian rasa pedas, pedas manis, saos tiram, dan original. Jenis kuliner yang tawarkan berupa makanan jalanan yang berlokasi di sebelah timur 50 meter balai desa Dersalam, Desa Dersalam, Bae, Kudus, Jawa Tengah, Hery berjualan dari pukul 16.00 sampai pukul 22.00.

B. Deskripsi Data dan Penelitian

1. Konsep diri

a. Merasa yakin akan kemampuannya

Pada dasarnya, individu yang memiliki karakter diri yang positif akan memiliki kecenderungan untuk percaya akan kemampuan yang dimilikinya. Hal ini didasari oleh pengetahuan akan kelebihan yang dimilikinya. Berkat kepercayaan akan kemampuan serta kelebihan yang dimiliki seorang merasa pasti

untuk melakukan langkah besar, salah satunya adalah membuka usaha.

Informan pertama yang peneliti wawancarai mengaku bahwa telah membuka sebuah wirausaha atau bisnis di pertanian (hidroponik). Usaha tersebut dikelola dan dijalani oleh informan seorang diri. Informan juga menjelaskan bahwa dalam usaha hidroponik, tersedia berbagai jenis sayuran diantara sawi, kangkung, dan selada.

“Bisnis yang aku geluti itu adalah hidroponik, jenis sayuran gitu sih. Sayuran yang aku jual itu sawi, kangkung, dan selada. Menerima juga pesanan. Dulu aku juga sempat berjualan berbagai jenis kerajinan kaoka tapi sekarang udah engga lagi, karena kurang peminatnya.”¹

Informan kedua yang peneliti wawancarai mengaku telah membuka usaha di bidang wadah penjualan produk. Dalam menjalankan bisnis ini, informan kedua menjalankannya seorang diri. Informan menjalankan usaha di bidang jasa ini bekerja sama dengan tetangganya yang dimana produk dari tetangganya berupa perlengkapan olah raga. Informan juga menjelaskan bahwa sistem usahanya berupa toko online dimana dia yang menjadi penyalur barang kepada konsumen lewat toko online yang dibuatnya.

“Niat aku sih ingin membantu tetangga saya yang kebetulan punya toko baju olah raga untuk mempromosikan dan membantu penjualan. Ke depannya, kami berencana akan mengembangkan dari media online, jadi semua orang bisa memesan barang dari toko tidak harus berkunjung di toko melainkan bisa memesanya lewat online. Pelanggan juga bisa melihat beberapa produk lewat toko online.”²

¹ Muhammad Rif’an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

² Nisaul Ummah, wawancara oleh penulis, 22 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 2, transkrip.

Informan ketiga yang peneliti wawancarai mengaku bahwa telah membuka sebuah wirausaha atau bisnis di bidang kuliner. Usaha tersebut diberi nama *Camilan Premium*, dikelola dan dijalankan oleh informan seorang diri dibantu keluarganya dalam proses produksi. Informan juga menjelaskan bahwa dalam usaha kuliner, tersedia berbagai jenis varian rasa yaitu original, balado, keju, bbq, rumput laut, jagung bakar, ayam bawang, pizza dan juga ada varian kemasan dengan plastik clip dan juga kemasan toples. Informan juga menerima pesanan.

“Bisnis yang aku geluti itu adalah kuliner, jenis makanan ringan gitu sih Makanan yang aku jual itu kripik bawang. Dan kripik bawangnya berbagai jenis varian rasa juga kayak original, balado, keju, bbq, rumput laut, jagung bakar, ayam bawang, pizza dan juga ada varian kemasan dengan plastik clip dan juga kemasan toples, biar konsumen banyak pilihan.”³

Informan keempat, yang akrab dikenal dengan nama Awil. Awil merupakan informan yang peneliti wawancarai dengan usaha di bidang tata rias wajah. Usaha tata rias wajah atau yang kini kerap disapa sebagai *make up artist* (MUA). Awil yang kini duduk di jenjang kuliah semester 8 ini sudah menjalani bisnis MUA selama satu tahun. Awil menyadari bahwa bakat yang ia miliki untuk menjadi MUA adalah semenjak tamat SMA. Ketika itu, Awil hanya menjadi MUA bagi saudara maupun kerabat dekatnya saja. Namun, ia mulai mempromosikan jasanya itu ketika ia memulai pendidikan di bangku kuliah. Dalam wawancara dengan peneliti, Awil mengaku senang lantaran ia dapat menjalani bisnis berlandaskan hobi. Awil yang memang sangat tertarik dengan dunia MUA memiliki cukup banyak alat tata

³ Rizqi Noor Laily wawancara oleh penulis, 17 September 2020 pukul 10.51 WIB, wawancara 3, transkrip.

rias wajah yang kala itu ia sadari dapat menjadi modalnya membuka usaha jasa MUA.

“Jadi bisnis yang Awil jalanin itu di bidang make up artist mas, dan itu Awil jalanin semenjak tahun 2019. Tahun ini jalan satu tahun mas.”⁴

Informan kelima yang peneliti wawancarai mengaku bahwa telah membuka sebuah wirausaha atau bisnis di bidang kuliner. Usaha tersebut diberi nama *Terminal Kerang*, sejenis kuliner kerang, dikelola dan dijalankan oleh informan seorang diri. Informan juga menjelaskan bahwa dalam usaha kuliner, tersedia berbagai jenis varian rasa yaitu original, pedas, manis pedas, dan saos tiram. Informan juga menerima pesanan.

“Bisnis yang aku geluti itu adalah kuliner, jenis masakan kerang gitu sih. Saos kerangnya juga berbagai jenis varian rasa kayak original, pedas, pedas manis dan saos tiram, biar konsumen banyak pilihan.”⁵

b. Merasa setara dengan orang lain

Individu dengan karakter diri yang positif akan merasa bahwa kemampuan yang ia miliki tidaklah terlalu jauh dibawah kemampuan orang lain. Bahkan individu tersebut merasa bahwa kemampuan yang dimilikinya tidak jauh lebih baik. Dengan begitu, keinginan individu tersebut untuk belajar hal baru sangatlah besar karna dia merasa belum puas dengan apa yang dia miliki.

Rif'an mengaku salut dengan wirausahawan bidang Hidroponik lainnya. Terlebih lagi dengan wirausahawan bidang hidroponik yang telah memulai bisnis sejak lama. Menurutnya, bisa menjual hasil hidroponiknya sehari bisa berkilo-kilo dengan pihak tertentu tidaklah mudah.

⁴ Awil Nihayati, wawancara oleh penulis, 23 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 4, transkrip.

⁵ Muhammad Hery Sunanto, wawancara oleh penulis, 28 Maret 2020 pukul 13.10 WIB, wawancara 5, transkrip.

“Memandang wirausahawan lain yang bergerak di bidang hidroponik, aku salut sih. Karena menurut aku, kita sebagai pembisnis hidroponik harus punya modal yang banyak juga di butuhkan waktu yang lebih dalam merawat tanaman hidroponik, sehingga tanaman yang dihasilkan berkualitas baik dan punya kuantitas yang banyak.”⁶

Dengan adanya wirausahawan lain yang menjalankan bisnis di bidang jasa penjalan produk, tidak membuat Nisa’ berkecil hati. Bahkan Nisa’ memuji wirausahawan lain yang juga bergerak di bidang jasa penjualan produk. Ia mengaku terinspirasi dengan wirausahawan lainnya yang sudah sukses mengembangkan usaha di bidang tersebut. Nisa’ pun sangat termotivasi dengan wirausahawan lain tersebut.

“Hebat ya, aku malah terinspirasi sama wirausahawan lain yang udah sukses gitu di bidang yang sama kaya usaha aku ini. Malah yang kaya gitu mbak yang membuat aku cukup termotivasi dan kalau bisa malah aku ajak sharing bareng kan supaya aku bisa belajar cara sukses dari mereka.”⁷

Dengan fokus menjawab, Laily mengaku salut dengan wirausahawan bidang makanan ringan lainnya. Terlebih lagi dengan wirausahawan bidang makanan ringan yang telah memulai bisnis sejak lama. Menurutnya, membuat inovasi baru agar bisnis makanan ringan tidak berhenti cukup sulit.

“Memandang wirausahawan lain yang bergerak di bidang makanan ringan, aku salut sih. Karena menurut aku, kita sebagai pembisnis makanan ringan harus punya inovasi-inovasi agar bagaimana caranya usaha kita gak mati dan diingat orang. Dan menurut kemauan untuk berwirausaha itu susah. Banyak sekarang ide-ide berbisnis tapi terkadang

⁶ Muhammad Rif’an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

⁷ Nisaul Ummah, wawancara oleh penulis, 22 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 2, transkrip.

kemauan menjalankan yang susah dan akibatnya bisnisnya nggak jalan.”⁸

Seorang MUA pastilah memiliki karakteristik masing-masing. Kini cukup banyak masyarakat kota Purwodadi yang berkecimpung dalam pekerjaan sebagai MUA. Melihat hal itu, Awil sangat memuji para MUA di kota Purwodadi. Baginya, MUA bagaikan seorang pelukis yang memiliki cita rasa masing-masing. Dimana setiap karya MUA lainnya justru membuat Awil sangat menghargai mereka dan termotivasi akan karakteristik hasil karya mereka.

“Keren kak. Awil suka termotivasi dengan MUA lainnya. Awil suka lihat hasil make up MUA di luar negeri atau di Jakarta, Awil selalu penasaran dengan alat make up yang mereka gunain kenapa bisa bagus kali gitu mbah. Awil gak pernah sih kak merasa tersaingi dengan mereka juga, karena menjadi MUA itu seperti seorang pelukis, setiap orang punya taste masing-masing, tergantung. Melihat MUA di kota Purwodadi juga Awil sangat menghargai taste mereka mbah, lebih termotivasi.”⁹

Hery mengaku salut dengan wirausahawan yang berjualan kerang lainnya. Terlebih lagi dengan wirausahawan bidang kuliner kerang yang telah memulai bisnis sejak lama. Menurutnya, tidak mudah wirausahawan dibidang ini, apalagi kerang bukanlah makanan yang cocok di konsumsi setiap hari.

“Memandang wirausahawan lain yang bergerak di bidang ini, aku salut sih. Karena menurut aku, kita sebagai penjual kerang tidak mudah, karena kerang juga nggak baik klau di konsumsi setiap hari, jadinya yang berjualan kerang bisa ramai yang membelinya berarti udah punya pasar yang luas dan

⁸ Rizqi Noor Laily wawancara oleh penulis, 17 September 2020 pukul 10.51 WIB, wawancara 3, transkrip.

⁹ Awil Nihayati, wawancara oleh penulis, 23 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 4, transkrip.

di kenal orang banyak, dan pastinya usahanya udah lama di bangunya."¹⁰

c. menerima pujian tanpa rasa malu

Menjadi seorang mahasiswa sekaligus wirausahawan muda yang membangun usaha mandiri kerap kali menjadi alasan mendapatkan pujian atau komentar positif dari berbagai pihak di sekitarnya, terutama para konsumen mereka.

Sebagai pemasok sayuran Rif'an yang sudah lumayan dikenal oleh masyarakat sekitar desanya, pastinya membuat Rif'an banjir pujian atas kualitas sayurannya yang baik. Tapi hal tersebut tidak membuat Rif'an puas. Walaupun banjir pujian, Rif'an tetap selalu belajar serta memperbaiki kualitas sayurannya agar pelanggan selalu puas karena telah membeli sayurannya.

*"Ada sih, Alhamdulillah. Alhamdulillah setiap aku ada orderan, dan akuanter mereka pelanggan maupun teman aku pada bilang seger-seger mas ya. Kadang ada juga yang menurut mereka lebih menyukai membeli sayuranku dari pada membeli di pasar, karena di pasar kadang udah layu-layu."*¹¹

Berdasarkan yang peneliti ketahui, tidak banyak anak muda khususnya di kota Pati yang membangun sebuah usaha jasa penjualan seperti Nisa'. Sehingga komentar positif pastinya sudah banyak didengar Nisa' mengenai dirinya. Komentar positif juga pasti diinginkan semua orang ketika kita berhasil membangun dan menjalankan sesuatu, begitu juga dengan Nisa'. Menurut Nisa', komentar positif tersebut bukanlah untuk ajang pamer tapi hal itu justru membuatnya semangat dan lebih termotivasi dalam mengembangkan toko onlinenya.

"Yang memberi komentar positif banyak juga sih. Malah itu sebenarnya yang aku cari. Karena

¹⁰ Muhammad Rif'an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

¹¹ Muhammad Rif'an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

menurut aku komentar positif ini bisa membangun semangat dan motivasi kita kan. Itu yang aku dapat juga dari kak Reza kemarin. Dia memberi komentar positif untuk toko onlineku dan bilang kalau ide kaya gini jangan sampai mati dan harus terus dikembangkan, gitu. Dan itu membangun semangat aku. Yang pastinya dengan cara yang positif juga sih tentunya. Kalau ada yang berkomentar positif, itu adalah sebuah jalan untuk membangun lebih baik lagi. Menurut aku itu kayak diharapkan kali sih."¹²

Menyediakan produk berupa makanan ringan Laily yang sudah lumayan dikenal oleh teman-temannya, pastinya membuat Laily banjir pujian atas rasanya yang enak. Tapi hal tersebut tidak membuat Laily puas. Walaupun banjir pujian, Laily tetap selalu belajar serta memperbaiki kualitas mie bawangnya agar pelanggan selalu puas karena telah membeli produk cemilan.

"Ada sih, Alhamdulillah. Alhamdulillah setiap aku ada orderan, dan akuanter mereka pelanggan maupun teman aku pada bilang enak loh gitu. Kadang ada juga yang menurut mereka lebih banyak varian rasanya. Aku sih senang yaa. Walaupun kadang aku juga menolak pesenan mereka karena kadang waktu yang tidak bisa, tapi aku berusaha meyecepatkan mencari waktu untuk aku produksi biar bisa mengantar pesananya namun di lain waktu."¹³

Pujian yang ditujukan Awil sebagai MUA di usia muda ini tidak sedikit. Bahkan setiap pelanggan yang menggunakan jasa MUA nya mengaku puas dengan hasil karya tangan seorang Awil. Keberaniannya di usia yang masih muda untuk investasi pada alat-alat tata rias juga membuat orang lain mengacungkan jempol. Sesuai dengan ciri khas dan karakteristik hasil teknik tata rias Awil,

¹² Nisaul Ummah, wawancara oleh penulis, 22 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 2, transkrip.

¹³ Rizqi Noor Laily wawancara oleh penulis, 17 September 2020 pukul 10.51 WIB, wawancara 3, transkrip.

pelanggan setianya sangat mengagumi hasil goresan tangan Awil di bagian alis serta mata. Namun pujian yang ditujukan kepada Awil tidak semata membuatnya tinggi hati. Awil menjadikan hal tersebut sebagai motivasi dan dipertahankan.

“Alhamdulillah untuk komentar positif itu lumayan banyak sih mas. Mereka bilang hasilnya bagus. Karena yang mereka concern kan itu adalah umur awil yang masih muda tapi udah berani buka jasa make up artist, berani menginvestkan uang di alat-alat make up. Banyak juga yang muji hasil make up Awil di bagian alis nya juga kak, mereka bilang alis yang Awil buat itu natural. Awil senang dan bersyukur, karena hal-hal seperti itu harus dijadikan motivasi. Kalau ada yang memuji bentuk alis yang Awil fokuskan itu hasilnya bagus dan natural, Awil senang. Jadi hal seperti itu memang harus Awil teruskan dan dipertahankan.”¹⁴

Menyediakan produk berupa kuliner kerang, Hery yang sudah lumayan dikenal oleh teman-temannya, pastinya membuat Hery banjir pujian atas rasanya yang enak. Tapi hal tersebut tidak membuat Hery puas. Walaupun banjir pujian, Hery tetap selalu belajar serta memperbaiki kualitas masakan usahanya agar pelanggan selalu puas.

“Alhamdulillah setiap aku ada orderan, dan aku buat pelanggan maupun teman aku pada bilang enak loh gitu. Kadang ada juga yang bilang porsinya lebih banyak dari pada yang lain. Aku sih seneng yaa. Walaupun kadang ada juga yang Tanya kok nggak di sediain tempat untuk makan disana padahal kalau ada tempat makanya kan malah ramai lagi, maklum lah mas modalnya pas-pasan, jadinya kalau ada yang mau makan di tempat aku sediain tiker

¹⁴ Awil Nihayati, wawancara oleh penulis, 23 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 4, transkrip.

*seadanya, menurutku kenyamanan pelanggan adalah nomor satu.*¹⁵

Ketika individu dengan konsep diri positif melakukan hal yang menurut dia benar, maka akan ada rasa kebanggaan yang timbul didalam hatinya. Sehingga pujian yang dialamatkan padanya pun ia anggap sebagai bonus dari jerih payah yang ia lakukan.

- d. Menyadari bahwa setiap orang mempunyai perasaan, keinginan, dan perilaku yang tidak seluruhnya disetujui oleh masyarakat

Menjalankan sebuah bisnis dengan sebuah tujuan yang jelas yaitu memenuhi kebutuhan hidup orang lain. Dengan hadirnya wirausaha yang dikelola, membantu para target sasaran bisnis mereka dalam memenuhi kebutuhan. Berkaitan dengan maraknya pekerjaan atau wirausahawan lain yang memiliki usaha yang sama, secara langsung membuat para target sasaran bisnis mereka merasa harus menggunakan jasa atau membeli produk di zaman sekarang. Dengan begitu, individu yang mengelola usaha memiliki rasa sosial yang tinggi. Mereka merasa peduli dengan keadaan disekitarnya. Wirausahawan juga merupakan makhluk sosial yang berdiri diatas kepentingan bersama. Sehingga wirausahawan merasa bahwa segala yang dilakukan akan memiliki dampak besar kepada masyarakat disekitarnya.

Rif'an merasa yakin jika bisnis di bidang hidroponik dapat menopang kehidupannya. Hal tersebut dapat ia ungkapkan karena berdasarkan kebiasaan di desanya, mayoritas masyarakat membutuhkan sayuran yang segar dalam memasak hidangan. Sehingga setiap wirausahaan di bidang hidroponik hanya perlu melakukan meningkatkan kualitas dan memperbanyak produksinya, agar bisa

¹⁵ Muhammad Rif'an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

memperluas pasar dan juga memenuhi kebutuhan masyarakat.

“Aku yakin karena bisnis yang aku jalanin ini jenis hidroponik. Orang-orang di Kudus khususnya desa saya dalam memasak masih membutuhkan sayuran sebagai bahan masakannya. Jadi kalau jenis sayuran gini gak ada matinya sih. Dan aku kan sasarannya semua kalangan masyarakat, entah itu kalangan ibu-ibu rumah tangga maupun warung-warung makan lebih-lebih bisa kerjasama sama restaurant-restaurant”¹⁶

Nisa’, begitu informan kedua ini akrab disapa, menjelaskan awal mula ia terjun ke dunia wirausaha. Ia mengatakan bahwa sudah mulai berjualan produk sejak lulus SMA. Niat Nisa’ mengawali usaha di bidang wadah penjualan produk adalah murni untuk belajar dan mencoba tantangan dalam wirausaha. Dalam usahanya ini, berawal ketika Nisa’ melihat sesama temannya yang berjualan produk sendiri. Dari hal itulah Nisa’ berniat untuk mempromosikan dan mengemas produk mereka untuk dijual.

“Kalau ditelusuri perjalanannya agak panjang ya, aku sebenarnya udah mulai jualan itu waktu lulus SMA. Dari lulus SMA aku udah belajar gimana caranya jualan, bagaimana caranya berbisnis. Dan kebetulan semenjak lulus SMA aku memang tertarik untuk berusaha berbisnis sambil berbagi. Jadi awalnya aku usaha itu memang untuk belajar, dan mencoba tantangan. Karena kebetulan juga orang tua aku gak tahu kalau aku menjalankan usaha. Awalnya cuman iseng-iseng lihat toko-toko online di Shopee, kok banyak juga dari temen-temen aku berjualan lewat toko online. Kebetulan tetanggaku ada yang buka toko baju sport juga. Disitu aku

¹⁶ Muhammad Rif’an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

berpikir kenapa aku engga membuat toko online. Jadi kita membantu mereka untuk jualan juga.”¹⁷

Laily, begitu informan kerap disapa, mengawali bisnisnya ini dari mata kuliah kewirausahaan yang mengharuskan setiap mahasiswanya membuat produk untuk bisnisnya. Laily menjelaskan bahwa iseng melihat di instgram maupun di toko-toko online kok banyak yang menjual kayak mie biting dengan varian yang banyak, lantas ia mencoba bervariasi dengan membuat mie bawang, pertama mencoba membuat melihat dari youtube. Akhirnya pertama mempresentasikan produku ke kelas dapat respon dari teman-teman baik, bahkan ada yang mencoba lalu membelinya.

“Karena awalnya dari tugas mata kuliah kewirausahaan pastinya di suruh merencanakan laporan dengan baik dong, saat mempresentasikan tak disangka teman-teman sekelasku banyak yang suka bahkan ada yang mau beli karena rasanya enak, aku melihat di instgram dan di toko-toko online banyak yang menjual makanan ringan kekinian kok banyak menjamur makanan ringan kekinian yang laku dipasaran, dari situlah aku melihat kok adanya peluang, lantas kenapa tidak di jalankan.”¹⁸

Tidak dapat dipungkiri bahwa kini, usaha jasa MUA sangat banyak digandrungi oleh beberapa lapisan masyarakat. Karena untuk mempelajari teknik tata rias wajah, setiap wanita kini dapat melihatnya di *Youtube*. Hal itu yang membuat Awil merasa tidak sulit untuk memulai bisnis menjadi MUA. Karena selain hobi, teknik-teknik tata rias wajah juga harus dimenangkan oleh Awil.

“Yang pertama, udah pasti alasannya tertarik karena hobi mas. Yang namanya hobi kan pasti

¹⁷ Nisaul Ummah, wawancara oleh penulis, 22 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 2, transkrip.

¹⁸ Rizqi Noor Laily wawancara oleh penulis, 17 September 2020 pukul 10.51 WIB, wawancara 3, transkrip.

senang aja kalau dilakukan. Yang kedua, tertarik karena waktu itu Awil ngeliat make up artist itu udah mulai booming dan untuk menjadi MUA (make up artist) gak sulit untuk memulainya."¹⁹

Hery, begitu informan kerap disapa, mengawali bisnisnya ini dari iseng memasak kerang, ketika itu ada acara syukuran di tempat temanya, ternyata teman-teman Hery banyak yang suka masakan yang di buat Hery. Akhirnya dari situlah Hery mencoba Browsing Di Youtube, banyak juga yang usaha, disisi lain Hery melihat ini sebuah peluang usaha, karena di sekitar kosnya belum ada yang jualan kuliner sea food khususnya kerang.

"Karena awalnya dari iseng masak ya mas, ketika itu ada syukuran kecil-kecilan di rumah temenku, lalu aku yang di suruh masak, aku usul donk mas, masak kerang enak nih, nggak nyangka juga pas udah masak banyak yang suka masakanku, dari situlah aku coba lihat-lihat di Youtube kok banyak yang usaha kayak gitu. Karena itu iseng-iseng, kok banyak yang suka di sisi lain di sekitar kosku pun belum ada yang jualan kerang, akhirnya kenapa tidak ku coba usaha jualan kerang."²⁰

- e. Mampu memperbaiki diri karena sanggup mengungkapkan aspek- aspek kepribadian yang tidak disenangi dan berusaha mengubahnya.

Perubahan diri pada masing-masing wirausahawan, khususnya semenjak memulai dan menjalani usaha. Banyak hal yang dijadikan pembelajaran, tidak lain untuk meningkatkan kualitas kemampuan wirausahawan dalam menjalani bisnis. Hal itu pastinya wirausahawan dapatkan dari berbagai pengalaman selama menjalankan wirausaha. Mendapatkan pujian atau komentar positif belum tentu terhindar dari komentar negatif yang biasanya

¹⁹ Awil Nihayati, wawancara oleh penulis, 23 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 4, transkrip.

²⁰ Muhammad Rif'an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

mereka dapatkan dari konsumen atau bahkan orang sekitar. Dalam hal ini selalu berusaha untuk memperbaiki kualitas kemampuan, dan juga bahkan kualitas diri wirausahawan.

Dalam wawancara dengan peneliti, Rif'an menceritakan bagaimana proses perubahan dirinya semenjak menjadi wirausahawan muda. Terlebih lagi, sekarang Rif'an menyadari bahwa mengatur waktu adalah pelajaran besar baginya semenjak menjadi wirausahawan di bidang hidroponik. Dari awal membuka bisnis, Rif'an mengaku bahwa harus menyeimbangkan antara kuliah dengan merawat sayurannya dan berjualan. Hal tersebut membuat Rif'an banyak mengambil resiko dalam proses produksi sayurannya untuk memenuhi pesanan para pelanggan.

“Perubahan diri ada sih, aku harus bisa atur waktu. Jadwal kuliah yang padat menjadikan waktu merawat tanaman menjadi terbatas, disisi lain tanaman system hidroponi merupakan dimana dalam merawat tanamannya membutuhkan perlakuan yang khusus dan perlu waktu yang relative lebih banyak dibandingkan perawat tanaman tanpa system hidroponik dan tidak semua bibit biji dari toko itu tumbuh mas terkadang juga banyak yang tidak tumbuh ditambah kadar air harus selalu dijaga, pernah nih ketika kadar air berubah menjadikan pertumbuhannya tidak maksimal dan cenderung kurus”²¹

Sebelum dan sesudah menjadi seorang wirausahawan pastilah menimbulkan banyak pelajaran sampai perubahan dari diri Nisa'. Dalam wawancara dengan peneliti, Nisa' menjelaskan perubahan-perubahan yang telah terjadi dalam dirinya semenjak menjadi wirausahawan. Cukup banyak yang berubah dalam dirinya semenjak menjadi wirausahawan hingga kini, seperti tahan banting,

²¹ Muhammad Rif'an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

lebih menghargai orang lain dan juga toleransi ke sesama teman.

“Perubahan dalam diri aku semenjak menjalankan wirausaha, adalah tahan banting. Permasalahan sebesar apapun jadi ya paling aku stress dikit dan santai aja. Walaupun memang harus tegas dalam menyelesaikan masalah tersebut. Hati aku juga lebih gampang terbuka untuk orang lain, lebih kayak toleransi dan rasa menghargai yang tinggi dengan sesama teman apalagi dengan teman yang menjalankan usaha juga. Gitu sih.”²²

Dalam wawancara dengan peneliti, Laily menceritakan bagaimana proses perubahan dirinya semenjak menjadi wirausahawan muda. Terlebih lagi, sekarang Laily menyadari bahwa mengatur waktu adalah pelajaran besar baginya semenjak menjadi wirausahawan di bidang kuliner. Dari awal membuka bisnis, Laily mengaku bahwa harus menyeimbangkan antara kuliah dengan proses membuat mie bawangnya dan berjualan. Hal tersebut membuat Laily banyak mengambil resiko dalam proses produksi mie bawangnya untuk memenuhi pesanan para pelanggan.

“Perubahan diri ada sih, aku harus bisa atur waktu. Jadwal kuliah yang padat harus pintar-pintar dalam membagi waktu, disisi lain kewajiban kita sebagai mahasiswa harus tetap berjalan, soalnya produksi mie bawang juga butuh waktu lama hampir seharian, belum ketambahan kalau ada tugas dari kampus. Pembuatan mie bawang yang lama sampai-sampai kalau saat hari-hari kuliah dapat pesanan pembuatannya bisa sampai malem soalnya pagi sampai sore kuliah terus paginya kuliah lagi”²³

Mengenai perubahan diri, Awil tampak pasti menjawab bahwa terdapat beberapa perubahan yang ia sadari semenjak menjadi wirausahawan muda

²² Nisaul Ummah, wawancara oleh penulis, 22 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 2, transkrip.

²³ Rizqi Noor Laily wawancara oleh penulis, 17 September 2020 pukul 10.51 WIB, wawancara 3, transkrip.

di bidang MUA. Alfi memutuskan untuk mengutamakan kuliah dan keluarga dibanding bekerja. Sehingga jika ada pemesanan jasa MUA saat bertepatan dengan urusan kuliah atau keluarga, maka Awil terpaksa harus menolak pemesanan. Semenjak menjadi wirausahawan muda di bidang MUA, Awil merasa dirinya lebih menghargai waktu. Awil juga merasa bahwa menggeluti MUA ia harus pandai berkomunikasi dengan baik terhadap seluruh pelanggannya. Perubahan diri yang Awil rasakan juga ia semakin dewasa dalam menghadapi permasalahan, dan yang ia sukai dari pekerjaan MUA ini adalah ketika Awil dapat mengenal banyak orang.

“Ada mas. Karena jadi MUA ini kan kita gak sekedar make upin orang aja mas tapi aku ngerasa kalau kita harus pintar berinteraksi dengan klien kita, belajar untuk tepat waktu dengan jam yang udah ditentukan. Apalgi Awil kan masih aktif kuliah dan juga sekarang baru aja lahiran anaku yang pertama mas, jadi Awil memang udah komit dari awal untuk prioritaskan kuliah dan keluarga dulu baru kerja. Dan perubahan yang terjadi itu lebih ke sifat pribadi, kepribadian kita jadi lebih dewasa, on time, dan yang paling Awil sukai, kita jadi lebih kenal dengan banyak orang mas.”²⁴

Dalam wawancara dengan peneliti, Hery menceritakan bagaimana proses perubahan dirinya semenjak menjadi wirausahawan muda. Terlebih lagi, sekarang Hery menyadari bahwa mengatur waktu adalah pelajaran besar baginya semenjak menjadi wirausahawan di bidang kuliner. Dari awal membuka bisnis, Hery mengaku bahwa harus menyeimbangkan antara kuliah dengan berjualan. Hal tersebut membuat Hery banyak mengambil resiko dalam proses usaha berjualan kerang untuk memenuhi pesanan para pelanggan.

²⁴ Awil Nihayati, wawancara oleh penulis, 23 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 4, transkrip.

“Perubahan diri ada sih, aku harus bisa atur waktu. Jadwal kuliah yang padat harus pintar-pintar dalam membagi waktu, disisi lain kewajiban kita sebagai mahasiswa harus tetap berjalan, soalnya gimana, aku baru mulai usaha ini jadinya belum ada patner buat mengantar kerangnya, jadinya aku kalau udah selesai kuliah sekitar jam 03 sore aku berangkat ke wedung untuk belanja kerang, pulang masih mencuci kerang biar bersih, jam 05.an baru syiap membuka berjualan sampai jam 10.an malam, nggak jarang kalau ada pertama sering telat juga, kadang juga aku nggak berjualan karena ada tugas banyak, jadinya aku masih utamain kuliah duu ajah”²⁵

Setiap komentar negatif yang ditujukan pada wirausahawan selalu dijadikan bahan pelajaran agar tidak terjadi lagi di kemudian hari. Wirausahawan juga menjadikan komentar negatif tersebut sebagai batu loncatan agar dapat meningkatkan kualitas kemampuan dan diri. Bagi wirausahawan, pendapat atau komentar yang dilontarkan dari konsumen adalah sebuah prioritas. Individu dengan konsep diri positif merupakan individu yang mau untuk belajar dari hal baru yang terjadi dimasyarakat. Dalam proses pembelajaran dimasyarakat, individu seperti ini adalah individu yang peka terhadap perubahan sosial yang terjadi dimasyarakat. Sehingga dengan banyaknya hal dia pelajari, semakin banyak pula baik dan buruk yang bisa dia bedakan.

Rif'an mengaku sempat mendapatkan komentar negatif atau kritik dari seorang pelanggannya. Rif'an yang pada saat itu masih menjadi seorang pemula merasa kaget dengan adanya kritikan tersebut. Tapi hal itu tidak membuatnya patah semangat. Ia pun berusaha mengganti sayuranya tersebut kepada pelanggannya. Bagi Rif'an, kerugian secara finansial di awal bukanlah suatu masalah, yang terpenting adalah kehadiran konsumennya yang tetap.

²⁵ Muhammad Rif'an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

“Komentar negative pernah. Dulu aku masih awal-awal jual sayuranku, dan kebetulan yang beli ini tetanggaku. Aku tanya sama dia gimana sayuranku buk? Terus dia jawab, seger-seger sayuranya, tapi ini kok ada yang tampak busuk daunnya. Aku pas tau dia ngomong gitu, aku kaget sih, kaget kali. Jadi ya akulangsung minta maaf sama dia. Dan aku waktu itu takut kali, takut kalau pelanggan aku pasti bisa berkurang kalau kualitasnya kaya gitu. Jadi karena aku tanggung jawab, akhirnya aku anterin lagu sayuranku yang lebih seger. Aku gak ngerasa rugi dengan kejadian kaya gitu. Lebih baik rugi di awal tapi kita punya pelanggan tetap, dari pada untung sekali tapi pelanggan akan lari.”²⁶

Nisa’ mengatakan bahwa selain komentar positif, ia juga kerap mendapatkan komentar negatif yang tidak lain ia dapatkan dari teman dekatnya. Namun hal tersebut tidak menjadi masalah bagi Nisa’. Karena apa yang ia jalankan bersama teman-temannya ini adalah positif. Jika ada yang mengomentari tentang sistem atau apapun mengenai usahanya, Nisa’ tidak terlau menghiraukan dan menunjukkan bahwa dirinya bertujuan positif bagi orang lain.

“Pernah nih, dikasih komentar negatifnya bahkan dari orang yang aku kenal kaya teman aku gitu. Dibilang designya beginilah begitulah kaya gitu. Aku sih biasa aja sih, karena ini kan aku dan patner yang jalanin. Wajar kalau ada komentar-komentar yang kurang enak gitu. Aku biasa aja nanggepin komentar mereka dan yaa kami sih tunjukin aja kalau apa yang kami jalani ini benar dan berniat positif gitu mas.”²⁷

Namun pada awal menjalani bisnisnya, Laily mengaku sempat mendapatkan komentar negatif atau

²⁶ Muhammad Rif’an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

²⁷ Nisaul Ummah, wawancara oleh penulis, 22 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 2, transkrip.

kritik dari seorang pelanggannya. Tata yang pada saat itu masih menjadi seorang pemula merasa kaget dengan adanya kritikan tersebut. Tapi hal itu tidak membuatnya patah semangat. Ia pun berusaha mengantarkan pesanan tepat waktu. Bagi Laily, kepercayaan pelanggan adalah nomor satu.

“Komentar negative pernah. Dulu aku masih awal-awal mulai usaha nih, dapat pesanan, seharusnya pesanan itu aku anter jam delapan tapi aku anter jam Sembilan karena kelelahan tadi malem abis produksi, pelangganku beratanya kok telat bak nya? jadinya aku berinisiatif minta maaf, dan sebagai gantinya pelangganku aku kasih gratis ongkir.”²⁸

Awil mengaku bahwa dirinya harus selalu mengikuti permintaan para pelanggannya. Dimana hal tersebut secara tidak langsung merupakan koreksi yang dilakukan oleh para pelanggannya sebelum Awil menangani wajah mereka. Komentar negatif secara langsung tidak pernah Awil dapatkan dari para pelanggannya. Hanya saja, saat Awil menyelesaikan proses *make up*, beberapa pelanggan melakukan koreksi terhadap hasil *make up*ku. Awil menanggapi dengan kepala dingin, ia tidak putus asa. Hal itu ia hadapi dengan terus belajar sampai hasil *make up* nya disukai pelanggan.

“Komentar negatif langsung gitu gak pernah sih mas. Tapi mereka lebih request gitu mas. Jadi selama make up-in orang, apapun request mereka, Awil harus selalu turuti. Misalnya sebelum di make up mereka minta alis nya jangan kaya gini, jangan tebal kali, terus ada juga yang setelah selesai make up mereka bilang lipstiknya kurang kelihatan atau kurang rapih. Jadi lebih ke koreksi mas. Kalau komentar negatif secara langsung itu Alhamdulillah belum ada sampai sekarang. Awil nanggapiannya ya dengan cara belajar terus mas, kalau misalnya ada yang kurang dan hasil koreksi dari klien itu Awil

²⁸ Rizqi Noor Laily wawancara oleh penulis, 17 September 2020 pukul 10.51 WIB, wawancara 3, transkrip.

pelajarin lagi pelajarin terus sampai hasilnya lebih baik."²⁹

Hery mengaku sempat mendapatkan komentar negatif atau kritik dari seorang pelanggannya. Tata yang pada saat itu masih menjadi seorang pemula merasa kaget dengan adanya kritikan tersebut. Tapi hal itu tidak membuatnya patah semangat. Ia pun berusaha lebih baik.

*"Komentar negative pernah. Dulu aku masih awal-awal mulai usaha nih, dapat pesanan, dari tetangga sendiri kan yang kebetulan tetanggaku itu punya warung makan, dia bilang masakanmu kurang moto mas, ya mklum memang kebetulan aku bukan orang Kudus, jadinya besoknya aku coba masak menyesuaikan lidah kudus, nggak disangka katanya nih mas udah enak."*³⁰

2. Kepercayaan diri

a. Cinta diri

Seorang wirausahawan yang cinta diri akan membangun usahanya dengan rasa kecintaan yang ia miliki. Hal tersebut akan menjadi para wirausahawan menjadi kecintaan juga dalam wirausahanya. Salah satu bentuk kecintaan terhadap usahanya adalah ketertarikan memulai usaha. Hal tersebutlah yang menjadikan wirausahawan menjadi fokus untuk memulai bisnis.

Rif'an, begitu informan kerap disapa, mengawali bisnisnya ini dari sebuah hobi merawat tanaman. Rif'an menjelaskan bahwa sebuah bisnis yang didasarkan oleh hobi akan terasa ringan jika dijalani. Maka dari itu, Rif'an pun pertama kali mencoba untuk menjual sayuranya di tetangga sekitar. Pertama kali

²⁹ Awil Nihayati, wawancara oleh penulis, 23 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 4, transkrip.

³⁰ Muhammad Rif'an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

menawarkan sayurannya ke tetangganya, Rif'an merasa puas karena sayurannya banyak diminati karena masih segar.

“Karena awalnya hobi merawat tanaman, dan waktu aku coba nawarin ke tetangga sekitaran Alhamdulillah banak yang minat karena masih segar-segar, jadi aku penasaran gimana sih rasanya kalau aku bisa menghasilkan uang dari hobi aku yang merawat tanaman ini. Karena itu tadi, aku kan hobinya merawat tanaman. Kalau hobi kan gak bisa dipaksa gitu kan, kalau hobi kita ngejalaninnya sehari-hari biasa gitu nggak ada rasa berat atau apapun. Aku mikirnya gimana kalau hobi ini aku larikan ke bisnis aja gitu. Kita uangkan, istilahnya hobi yang menghasilkan uang.”³¹

Hal senada juga dikatan informan ke empat. Awil begitu informan kerap disapa, mengawali bisnisnya ini dari sebuah hobi.

“Karena Awil awalnya dari hobi sih mas. Rasanya kan kalau hobi yang dibisniskan itu enak kali kan mbah. Dan juga sayang mas, alat-alat make up Awil di rumah yang cuman kepake sekali jadi Awil mikirnya kenapa kalau Awil putar jadi bisnis dan menghasilkan uang.”³²

Nisa', begitu informan kedua ini akrab disapa, menjelaskan awal mula ia terjun ke dunia wirausaha. Ia mengatakan bahwa sudah mulai berjualan produk sejak lulus SMA. Niat Nisa' mengawali usaha di bidang wadah penjualan produk adalah murni untuk belajar dan mencoba tantangan dalam wirausaha. Dalam usahanya ini, berawal ketika Nisa' melihat sesama temannya yang berjualan produk sendiri. Dari hal itulah Nisa' berniat untuk mempromosikan dan

³¹ Muhammad Rif'an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

³² Awil Nihayati, wawancara oleh penulis, 23 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 4, transkrip.

mengemas produk mereka untuk dijualkan. Bahkan, selama ia menjalani usaha, orang tua Nisa' tidak mengetahui apapun mengenai bisnisnya.

“Kalau ditelusuri perjalanannya agak panjang ya, aku sebenarnya udah mulai jualan itu waktu lulus SMA. Dari lulus SMA aku udah belajar gimana caranya jualan, bagaimana caranya berbisnis. Dan kebetulan semenjak lulus SMA aku memang tertarik untuk berusaha berbisnis sambil berbagi. Jadi awalnya aku usaha itu memang untuk belajar, dan mencoba tantangan. Karena kebetulan juga orang tua aku gak tahu kalau aku menjalankan usaha. Awalnya cuman iseng-iseng lihat toko-toko online di Shopee, kok banyak juga dari temen-temen aku berjualan lewat toko online. Kebetulan tetanggaku ada yang buka toko baju sport juga. Disitu aku berpikir kenapa aku engga membuat toko online. Jadi kita membantu mereka untuk jualan juga.”³³

Laily, begitu informan kerap disapa, mengawali bisnisnya ini dari mata kuliah kewirausahaan yang mengharuskan setiap mahasiswanya membuat produk untuk bisnisnya. Laily menjelaskan bahwa iseng melihat di instragram maupun di toko-toko online kok banyak yang menjual kayak mie biting dengan varian yang banyak, lantas ia mencoba bervariasi dengan membuat mie bawang, pertama mencoba membuat melihat dari youtube. Akhirnya pertama mempresentasikan produku ke kelas dapat respon dari teman-teman baik, bahkan ada yang mencoba lalu membelinya.

“Karena awalnya dari tugas mata kuliah kewirausahaan pastinya di suruh merencanakan

³³ Nisaul Ummah, wawancara oleh penulis, 22 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 2, transkrip.

laporan dengan baik dong, saat mempresentasikan tak disangka teman-teman sekelasku banyak yang suka bahkan ada yang mau beli karena rasanya enak, aku melihat di instragam dan di toko-toko online banyak yang menjual makanan ringan kekinian kok banyak menjamur makanan ringan kekinian yang laku dipasaran, dari situlah aku melihat kok adanya peluang, lantas kenapa tidak di jalankan.”³⁴

Hery, begitu informan kerap disapa, mengawali bisnisnya ini dari iseng memasak kerang, ketika itu ada acara syukuran di tempat temanya, ternyata teman-teman Hery banyak yang suka masakan yang di buat Hery. Akhirnya dari situlah Hery mencoba Browsing Di Youtube, banyak juga yang usaha, disisi lain Hery melihat ini sebuah peluang usaha, karena di sekitar kosnya belum ada yang jualan kuliner sea food khususnya kerang.

“Karena awalnya dari iseng masak ya mas, ketika itu ada syukuran kecil-kecilan di rumah temenku, lalu aku yang di suruh masak, aku usul donk mas, masak kerang enak nih, nggak nyangka juga pas udah masak banyak yang suka masakanku, dari situlah aku coba lihat-lihat di Youtube kok banyak yang usaha kayak gitu. Karena itu iseng-iseng, kok banyak yang suka di sisi lain di sekitar kosku pun belum ada yang jualan kerang, akhirnya kenapa tidak ku coba usaha jualan kerang.”³⁵

b. Pemahaman diri

Seorang yang berwirausaha pastilah mengetahui Suatu bisnis bukan tidak mungkin akan mengalami suatu kegagalan. Resiko yang

³⁴ Rizqi Noor Laily wawancara oleh penulis, 17 September 2020 pukul 10.51 WIB, wawancara 3, transkrip.

³⁵ Muhammad Rif'an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

mungkin akan dialami wirausahawan bukan tidak mungkin bisa dialami. Sebagai pelaku wirausaha pastilah sudah mengetahui akan resiko yang terjadi pada usaha yang dijalankan.

Berbicara mengenai resiko kegagalan, Rif'an tampak tidak ragu untuk siap menghadapinya. Tampak dari wajahnya jika hobi yang ia aplikasikan dalam bisnis hidroponik ini merupakan niat murni hanya untuk menyalurkan hobi dan jauh dari keinginan memperkaya diri dengan untung sebesar-besarnya.

“Insyallah siap, karena bisnis aku kan awalnya dari hobi dan setiap usaha juga pasti ada masa pasang surutnya gitu kan. Aku juga di bisnis ini gak berfokus pada penghasilan yang harus banyak, benar-benar dari hobi yang aku salurkan.”³⁶

Bercerita tentang resiko kegagalan, Nisa' mengaku siap menghadapinya. Walaupun, dalam pertanyaan ini Nisa' menjalankan sifatnya yang bersikeras untuk memajukan usaha yang ia bangun ini, namun ia tak menampik jika kegagalan memang terjadi pada usahanya. Walaupun siap menghadapi kegagalan, Nisa' berencana akan membuka bisnis baru lagi.

“Kalau memang harus merasakan resiko kegagalan, ya aku siap aja. Aku punya sifat yang agak keras sebenarnya, contohnya aku mau usaha ini jalan dan lancar kemudian sukses. Tapi kalau memang ada orang yang tidak sependapat dan sepemikiran dengan aku, aku harus bilang apa lagi, tapi kalau memang gagal, aku pasti bakal mencoba bisnis baru lagi.”³⁷

³⁶ Muhammad Rif'an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

³⁷ Nisaul Ummah, wawancara oleh penulis, 22 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 2, transkrip.

Berbicara mengenai resiko kegagalan, Laily tampak tidak ragu untuk siap menghadapinya. Jika usaha yang ia aplikasikan dalam bisnis makanan ringan ini merupakan niat murni hanya untuk mencoba memanfaatkan peluang yang ada.

“Insya Allah siap, karena bisnis aku kan awalnya dari rasa pengen mencoba dan setiap usaha juga pasti ada masa pasang surutnya gitu kan. Aku juga di bisnis ini gak berfokus pada penghasilan yang harus banyak, melainkan pengen dapat pengalaman yang banyak.”³⁸

Menjadi wirausahawan di usia yang muda, tidak membuat Awil takut akan resiko kegagalan. Konsekuensi yang tinggi membuatnya harus tetap melakukan apa yang telah ia putuskan. Namun, dalam menjawab pertanyaan peneliti, Awil mengaku bahwa sebelum hal itu terjadi, ia akan selalu berusaha bersikap profesional agar kegagalan apapun tidak terjadi pada bisnis MUA nya.

“Harus siap mas, mau gak mau harus siap. Dari awal Awil udah harus konsekuensi juga mas, komit dengan apa yang Awil lakukan. Maka dari itu, menghindarinya dengan harus professional mas.”³⁹

Berbicara mengenai resiko kegagalan, Hery tampak tidak ragu untuk siap menghadapinya. Jika usaha yang ia aplikasikan dalam bisnis kuliner kerang ini merupakan niat murni hanya untuk mencoba memanfaatkan peluang yang ada.

³⁸ Rizqi Noor Laily wawancara oleh penulis, 17 September 2020 pukul 10.51 WIB, wawancara 3, transkrip.

³⁹ Awil Nihayati, wawancara oleh penulis, 23 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 4, transkrip.

“Insya Allah siap, karena bisnis aku kan awalnya dari rasa pengen mencoba dan setiap usaha juga pasti ada masa pasang surutnya gitu kan. Aku juga di bisnis ini gak berfokus pada penghasilan yang harus banyak, melainkan pengen dapat pengalaman yang banyak di tambah bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari ajah udah cukup untuk sekarang.”⁴⁰

Seorang wirausaha harus siap jika terjadi resiko kegagalan dalam usaha. Mungkin merasa tidak mudah untuk melepaskan usaha yang kini tengah mereka jalani. Terlebih lagi, usaha yang mereka jalani kini adalah sudah melekat pada diri mereka. Sehingga jika ada resiko kegagalan, mereka akan tetap berusaha menyalurkan kemampuan mereka walaupun bukan dengan berbisnis.

Rif’an pun berniat, jika memilih antara menjadi pegawai atau wirausahawan, ia akan memilih wirausaha tapi tidak kemungkinan menjadi pegawai. Hal itu Rif’an yakinkan karena bisnis hidroponik dapat ia jalani sambil bekerja. Namun, jika Rif’an memutuskan untuk menjadi pegawai atau karyawan di sebuah perusahaan, ia akan menyisihkan gajinya untuk mengembangkan usaha hidroponiknya.

“Aku sih sebenarnya pingin ngerasain kerja jadi pegawai tetap tapi usaha aku tetap jalanin juga. Seandainya aku punya pekerjaan tetap seperti pegawai/karyawan, aku bakal pilih itu, dan sebagian gajiku aku gunain buat mengembangkan bisnisku.”⁴¹

⁴⁰ Muhammad Rif’an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

⁴¹ Muhammad Rif’an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

Nisa' pun mengutarakan niatnya untuk menyalurkan penghasilannya untuk toko onlinya jika ia kelak mampu bekerja sebagai karyawan. Karena dalam perjalanannya toko onlineku membutuhkan modal yang cukup besar jika ingin dikembangkan. Dan seandainya nanti Nisa' bekerja sebagai karyawan atau pegawai yang memiliki gaji tetap, Nisa' tetap akan menjalankan toko onlinenya.

“Itu pilihan yang agak susah untuk aku. Dalam perjalanannya toko online kan memang butuh biaya yang cukup banyak ya mbak, jadi aku mikirnya lebih kayak gini, aku mau aja bekerja jadi pegawai tapi penghasilannya untuk membangun toko onlineku. Kalau sebelum tamat kuliah aku nanti bikin usaha lain lagi dan usaha itu juga jalan, menghasilkan, itu juga bakalan aku alirkan untuk dana toko onlineku. Jadi intinya pingin jalani dua-dua demi usaha.”⁴²

Layli pun berniat, jika memilih antara menjadi pegawai atau wirausahawan, ia akan memilih wirausaha. Hal itu Laily yakinkan karena dirinya menganggap seorang perempuan nantinya akan menjadi seorang ibu rumah tangga yang menuntut lebih banyak waktu untuk keluarga.

“Aku sih memilih wirausahawan ya mas, soalnya aku menganggap natinya aku akan jadi ibu rumah tangga mau tidak aku harus lebih banyak waktu buat keluarga, menurutku wirausahawan bisa punya waktu lebih buat keluarga dari pada pegawai/pekerja.”⁴³

⁴² Nisaul Ummah, wawancara oleh penulis, 22 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 2, transkrip.

⁴³ Rizqi Noor Laily wawancara oleh penulis, 17 September 2020 pukul 10.51 WIB, wawancara 3, transkrip.

Statusnya yang kini masih menjadi mahasiswa mungkin tidak akan menempatkan Awil pada pilihan yang sulit diantar pekerjaan tetap dengan bisnis MUA yang tengah ia jalani berdasarkan hobinya apa lagi sekarang Awil punya anak yang masih kecil. Kelak, Awil memungkinkan bahwa dirinya akan memanfaatkan pekerjaan tetap seperti pegawai atau karyawan sebagai pengalaman baru. Tapi menjadi MUA ia rasa sudah menjadi persepsi yang ia bentuk dalam dirinya. Dan akan terus mengembangkan bisnis MUA nya

“Kalau untuk pengalaman, Awil mau mencoba untuk jadi pegawai/karyawan. Tapi bukan untuk long lasting mas, hanya untuk pengalaman. Karena Awil merasa kalau MUA udah melekat dalam diri Awil mbah. Tetap pengen MUA Awil berkembang.”⁴⁴

Statusnya yang kini masih menjadi mahasiswa mungkin tidak akan menempatkan Hery pada pilihan yang sulit diantara pekerjaan tetap dengan bisnis berjualan kerang yang tengah ia jalani berdasarkan peluang. Kelak, Hery memungkinkan bahwa dirinya akan memanfaatkan pekerjaan tetap seperti pegawai atau karyawan sebagai pengalaman baru, namun Hery menganggap kalau bisa berwirausaha ia akan berwirausaha, menurutnya wirausaha mengajarkan membuat sistem sendiri tanpa harus susah-susah mengikuti sistem orang lain.

“Aku sih memilih wirausahawan ya mas, soalnya aku menganggap berwirausaha bisa menciptakan sistem sendiri tanpa harus ikut

⁴⁴ Awil Nihayati, wawancara oleh penulis, 23 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 4, transkrip.

*sistem orang lain, tapi tidak menutup kemungkinan bekerja atau jadi karyawan.*⁴⁵

Dalam pemahaman diri, orang yang percaya diri, ia juga sadar diri. Mereka tidak terus menerus merenungi diri sendiri, tetapi secara teratur mereka memikirkan perasaan, pikiran, dan perilaku.

c. Tujuan yang jelas

Setiap menjalankan sebuah usaha, para wirausahawan ini pastinya sudah menentukan target tertentu yang mereka jadikan sebagai sasaran pasar. Kepercayaan diri dalam diri para wirausahawan ini juga timbul karena target serta tujuan usaha mereka sudah dianggap terpenuhi. Orang yang percaya diri selalu mengetahui tujuan hidupnya, karena mereka mempunyai pikiran yang jelas mengapa mereka melakukan tindakan tertentu dan mereka tahu hasil apa yang bisa diharapkan.

Dalam wawancara bersama peneliti, Rif'an menceritakan awal mula ia menyadari adanya pasar yang ia targetkan untuk produk sayuran. Target pasar justru ia tertuju pada masyarakat sekitar, ketika ia berkunjung ke pasar sekitar desanya, ia melihat sayuran yang cenderung sudah layu, Rif'an berinisiatif mencoba menawarkan ke tetangganya, ternyata respon tetangganya menyukai karena sayurannya masih segar-segar. Sejak itu Rif'an berinisiatif mengaplikasikan hobinya menjadi bisnis.

“Yang pertama, aku sadarnya waktu di pasar aku lihat, biasanya kan di pasar banyak menjual sayur-sayuran kangkung, sawi dan lain-lain, tapi kebanyakan sayurannya cenderung sudah layu, sudah nggak fresh lagi, lantas aku coba menawarkan sayuranku ke tetangga yang

⁴⁵ Muhammad Rif'an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

*biasanya belanja sayur ke pasar, nggak di sangka responya lebih suka sayuranku karena masih fresh-fresh semua. Dari situlah aku coba sering menawarkan sayuranku ke tetangga sekitar.*⁴⁶

Bagi Nisa', tidak sulit untuk menentukan pasar atau target usahanya, karena ia mengatakan kemajuan teknologi sekarang ini banyak masyarakat memilih belanja online tinimbang langsung datang kepasar. Jadi Nisa' mengatakan target pasarnya semua orang khususnya pengguna aplikasi Shopee.

*“Ya kebetulan usahaku ini kan membuka toko online jadinya pasar yang aku tuju juga semua masyarakat mas, khususnya pengguna aplikasi Shopee.”*⁴⁷

Dalam wawancara bersama peneliti, Laily menceritakan awal mula ia menyadari adanya pasar yang ia targetkan untuk produk makanan ringanya. Target pasar justru ia tertuju semua lapisan masyarakat, ketika ia melihat di instgram dan di toko-toko online kok banyak menjual sejenis makanan ringan dan itu laku. Dari situlah Laily menganggap kenapa aku tidak mencobanya.

“Yang pertama, aku sadarnya waktu aku lihat banyak di instgram ataupun toko-toko online banyak yang menawarkan makanan-makanan ringan, banyak juga yang minat, dari itu aku coba menawarkan ke temen-temenku dulu, nggak disangka responya pun banyak yang mesen, dari situ aku coba untuk promosi lewat

⁴⁶ Muhammad Rif'an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

⁴⁷ Nisaul Ummah, wawancara oleh penulis, 22 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 2, transkrip.

*instragam juga, Alhamdulillah banyak yang suka dan beli.*⁴⁸

Dalam hal menentukan target pasaran, Awil mengaku tidak menentukan target tersebut. Namun berdasarkan apa yang peneliti ketahui, harga untuk memakai jasa MUA Awil berada di tingkat yang cukup mahal dengan peralatan serta alat-alat tata rias yang sudah tidak diragukan lagi kualitas serta hasilnya. Akhir-akhir ini, Awil mengungkapkan bahwa ia sering menerima pesanan untuk jasa MUA para pengiring pengantin. Dimana para pelanggannya adalah seluruhnya wanita yang berkisar antara remaja sampai dewasa.

*“Awil pribadi gak ada nentuin target yang mau Awil make up mas, siapapun yang mempercayai Awil untuk jadi MUA, pasti Awil bisa kok. Awil gak ada menyaring pasaran atau target Awil itu siapa gitu mas. Tapi untuk sekarang, Awil memang sering make up-in bridesmaid mas. Dan mayoritas itu mereka wanita yang umurnya antara remaja sampai dewasa.”*⁴⁹

Dalam wawancara bersama peneliti, Hery menceritakan awal mula ia menyadari adanya pasar yang ia targetkan untuk kuliner kerangnya. Target pasar justru ia tertuju semua lapisan masyarakat, menurutnya di Kudus jarang yang jualan kerang, dan juga masyarakat kudus banyak yang suka kerang. Dari situlah Hery menganggap kenapa aku tidak mencobanya.

⁴⁸ Rizqi Noor Laily wawancara oleh penulis, 17 September 2020 pukul 10.51 WIB, wawancara 3, transkrip.

⁴⁹ Awil Nihayati, wawancara oleh penulis, 23 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 4, transkrip.

“Yang pertama, aku sadarnya waktu aku lihat orang jualan kerang di Gor, waktu itu aku di ajakin temenku, kok rame yang beli, dan juga di Kudus sendiri jarang yang jualan kerang, lantas aku coba ajah berjualan kerang. Tentunya saja masyarakat sekitar kosku mas yang jadi target pasarku.”⁵⁰

d. Berfikir positif.

Optimis untuk mengambil sebuah langkah besar ketika memulai dan menjalankan usaha. Dengan berbekal penentuan target yang jelas serta pemahaman diri yang tinggi wirausahawan yakin bahwa usaha yang kini tengah mereka jalani akan mampu menopang kehidupan mereka sekarang dan nanti.

Rif’an merasa yakin jika bisnis di bidang hidroponik dapat menopang kehidupannya. Hal tersebut dapat ia ungkapkan karena berdasarkan kebiasaan di desanya, mayoritas masyarakat membutuhkan sayuran yang segar dalam memasak hidangan. Sehingga setiap wirausahaan di bidang hidroponik hanya perlu melakukan meningkatkan kualitas dan memperbanyak produksinya, agar bisa memperluas pasar dan juga memenuhi kebutuhan masyarakat.

“Aku yakin karena bisnis yang aku jalani ini jenis hidroponik. Orang-orang di Kudus khususnya desa saya dalam memasak masih membutuhkan sayuran sebagai bahan masakannya. Jadi kalau jenis sayuran gini gak ada matinya sih. Dan aku kan sasarannya semua kalangan masyarakat, entah itu kalangan ibu-ibu rumah tangga maupun warung-warung

⁵⁰ Muhammad Rif’an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

makan lebih-lebih bisa kerjasama sama restaurant-restaurant”⁵¹

Bisnis di bidang jasa penjualan produk yang kini tengah dijalani oleh Nisa’ masih dalam proses perkembangan. Nisa’ sedang berusaha untuk membesarkan usahanya. Namun Nisa’ yakin bahwa bisnis nya ini kelak dapat menopang kehidupannya. Ia pun akan bersyukur kelak jika usahanya ini bisa besar dan banyak mendapat pesanan.

*“Insha Allah aku yakin aja sih mas. Karena usaha kami ini kan masih dalam proses perkembangan juga. Kalau memang aku berhasil mengembangkan usaha kami ini ya Alhamdulillah kan logikanya aja bisnis, kan pasti bisa menopang kehidupan. Untuk saat ini kami masih berusaha.”*⁵²

Laily merasa yakin jika bisnis di bidang makanan ringan dapat menopang kehidupannya. Hal tersebut dapat ia ungkapkan karena berdasarkan dari bisnis yang ia jalani, Laily dapat menabung walaupun sedikit-sedikit. Laily menuturkan bahwa kebutuhan sehari-hari ia merasa sudah bisa di cukupi dan tidak minta pada orang tua lagi, ditambah sekarang camilan atau makanan ringan sangat di minati masyarakat.

“Aku yakin karena bisnis yang aku jalani ini bisa menopang kehidupanku mas, bisa dilihat mas, sekarang camilan sangat merajai pasaran entah instgram maupun seperti toko online, disamping bisa dikonsumsi makanan ringan juga

⁵¹ Muhammad Rif’an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

⁵² Nisaul Ummah, wawancara oleh penulis, 22 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 2, transkrip.

sekarang menjadi komoditi untuk berbisnis, selain harganya murah juga untungnya besar, dari situlah aku juga bisa mencukupi kebutuhanku sehari-hari dan tentunya nggak minta orang tua lagi.”⁵³

Awil percaya bahwa keputusannya untuk menjadi MUA mampu menopang kehidupannya. Walaupun sekarang Awil masih berada di tahap proses berkembang atau belum dipercaya menjadi MUA pengantin wanita, tapi Awil yakin jika nanti ia akan mencapai tahap itu. Awil menyadari bahwasannya untuk mencapai tahap tersebut ia membutuhkan modal. Namun hal itu bukan alasan baginya untuk selalu belajar dan berkembang. Sehingga nantinya ia yakin akan mencapai tahap yang ia inginkan dalam tahapan MUA dan hal itu dapat menopang kehidupannya kelak.

“Karena ini udah keputusan Awil untuk jadi MUA kak, jadi sampai sekarang ini Awil yakin bahwa menjadi MUA memang bisa menopang kehidupan Awil sendiri. Walaupun sekarang ini Awil masih di tahap berkembang, belum mapan, mapan itu kalau Awil udah bisa make up pengantin mbah. Itu lebih bisa meyakinkan lagi nantinya. Walaupun untuk sampai ke tahap itu Awil butuh banyak modal pastinya. Karena di MUA kita gabisa berpatok pada satu produk, produk itu pasti berkembang kan mas, jadi kita harus upgrade produk juga.”⁵⁴

⁵³ Rizqi Noor Laily wawancara oleh penulis, 17 September 2020 pukul 10.51 WIB, wawancara 3, transkrip.

⁵⁴ Awil Nihayati, wawancara oleh penulis, 23 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 4, transkrip.

Hery merasa yakin jika bisnis di bidang kuliner dapat menopang kehidupannya. Hal tersebut dapat ia ungkapkan karena berdasarkan dari penjualan yang selama ini, ia bisa membayar kos dan juga bisa memnuhi kebutuhannya sehari-hari. Walaupun Hery masih di tahap berkembang dan belum punya penghasilan yang banyak karena masih berjualan di pinggir jalan belum punya restaurant, tapi Hery yakin bisa ke tahap itu. Hery sadar untuk di tahap itu perlu modal yang banyak, tapi hal tersebut tidak membuat Hery patah semangat, dari hal itulah Hery berusaha selalu berkembang dan belajar.

“Aku yakin karena bisnis yang aku jalani ini bisa menjadi sukses dan punya restaurant dan berpenghasilan besar, namun sekarang ini aku masih di tahap berkembang, belum mapan, mapan itu kalau aku udah punya restaurant sendiri. Itu lebih bisa meyakinkan lagi nantinya. Walaupun untuk sampai ke tahap itu aku butuh banyak modal pastinya, itulah yang mendorongku untuk selalu berkembang dan belajar untuk bisa menggapainya”⁵⁵

Namun dalam peningkatan kualitas kemampuan wirausahawan melakukan langkah-langkah besar sendiri ketika menjalankan usaha. Hal tersebut semata-mata mereka lakukan untuk memuaskan para konsumen, menjadi pelajaran diri, dan juga peningkatan kualitas bagi diri wirausahawan. Wirausahawan yang mempunyai kepercayaan diri biasanya hidupnya menyenangkan. Salah satunya ialah karena mereka biasa melihat kehidupannya dari sisi positif dan mereka mengharap serta mencari pengalaman dan hasil yang bagus. Seperti yang dikatan Rif’an.

⁵⁵ Muhammad Rif’an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

“Ya pertama karena aku ingin ngerasain gimana rasanya jualan. Dan setelah aku merasakan rasanya jualan, kemudian banyak pembelinya, membuat aku jadi semangat untuk melakukan branding terus-terusan yang akan membuat usaha aku punya nama. Dan karena aku kan juga pasti banyak keperluan-keperluan yang semakin kesini, semakin banyak yang harus dikeluarkan. Aku juga gak mau lagi bergantung terus-terusan sama orang tuaku. Kalau aku pingin beli sesuatu, berarti aku harus lebih giat lagi jualannya dan menunggu target sampai aku bisa membeli kebutuhan aku tanpa menyusahkan orang tuaku. Dan aku merasa optimis sekarang ini karena sejauh ini, pembeli sayuranku merasa puas, jadi itu yang memicu aku untuk tetap semangat mengembangkan bisnis usaha hidroponik.”⁵⁶

Hal senada juga dikatakan Laily.

“Ya pertama karena aku ingin ngerasain gimana rasanya jualan. Dan setelah aku merasakan rasanya jualan, kemudian banyak pembelinya, membuat aku jadi semangat untuk melakukan branding terus-terusan yang akan membuat usaha aku punya nama. Dan karena aku kan juga perempuan ya, pasti banyak keperluankeperluan yang semakin kesini, semakin banyak yang harus dikeluarkan. Aku juga gak mau lagi bergantung terus-terusan sama orang tuaku. Dan nantinya aku pengen kalau udah punya keluarga aku banyak waktu untuk keluarga. Dan aku merasa optimis sekarang ini karena sejauh ini, pembeli produku merasa puas, jadi itu yang memicu aku untuk

⁵⁶ Muhammad Rif'an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

*tetap semangat mengembangkan bisnis usaha makanan ringanku.*⁵⁷

Berkaitan dengan langkah besar, usaha yang dijalani Nisa' merupakan salah satu usaha yang sangat membutuhkan keberanian untuk mengambil langkah besar. Diawali dengan sifat Nisa' yang menyukai kerjasama, Nisa' pun tanpa ragu mengawali usaha yang berjalan di bidang jasa penjualan produk.

*“Aku kembali ke jawaban awal sedikit sih ini mas, ya karena aku dari awal udah sadar kalau aku orangnya kurang suka dengan kompetitif gitu, aku lebih suka kerjasama. Apalagi kan kita tahu khususnya di kota Pati ini banyak ya produk-produk yang dihasilkan oleh orang-orang yang kreatif. Jadi aku berinisiatif bekerja sama dengan para pengusaha yang sudah punya produk, wirausahawan juga diuntungkan dengan pesanan yang meningkat, aku juga bisa punya dari jasa menjualkan produknya.”*⁵⁸

Langkah besar yang Awil lakukan dalam perjalanan bisnisnya menjadi MUA tentu diiringi dengan perasaan optimis yang tinggi. Perkembangan-perkembangan yang Awil lakukan dari awal hingga kini semata-mata adalah untuk menjadikan dirinya sebagai MUA yang profesional dan dipercaya orang lain. Ada beberapa langkah yang Awil jelaskan pada saat wawancara mengenai tahapan-tahapan seorang MUA. Awil untuk waktu sekarang ini sudah hampir mencapai tahap tertinggi yaitu menjadi MUA di pernikahan untuk pengantin wanita.

⁵⁷ Rizqi Noor Laily wawancara oleh penulis, 17 September 2020 pukul 10.51 WIB, wawancara 3, transkrip.

⁵⁸ Nisaul Ummah, wawancara oleh penulis, 22 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 2, transkrip.

Awil mengungkapkan bahwa ia sedang berusaha untuk mencapai tahap dimana menjadi MUA pengantin. Karena hal itu akan membuatnya memiliki tanggung jawab tersendiri untuk mempercantik seseorang di hari terbesar. Tantangan yang akan Awil hadapi untuk menjadi MUA pengantin wanita pun sudah ia persiapkan agar membuat pelanggannya percaya.

“Optimis pasti harus mas, berkembang juga Awil ngerasa harus bisa berkembang. Kalau Awil merasa gini mbah, dalam menjadi MUA itu punya step tersendiri. Jadi cara melihat perkembangannya adalah pada awalnya Awil make up untuk acara ulang tahun, kemudian Awil make up untuk bridesmaid, kemudian Awil make up untuk lamaran, lama-lama mungkin nanti Awil make up untuk pengantin. Karena pengantin itu adalah tahap yang paling kompleks ya mas, karena kan disitu tanggung jawab Awil bakalan besar untuk si klien yang udah percaya sama Awil agar membuat klien terlihat paling cantik di acaranya yang sekali seumur hidup. Nah, Awil sedang di tahap perkembangan itu mas, dan Awil lagi pingin untuk make up pengantin. Tantangannya adalah Awil harus upgrade skill, upgrade alat-alat juga mas.”⁵⁹

Langkah besar yang Hery lakukan dalam perjalanan bisnisnya tentu diiringi dengan perasaan optimis yang tinggi.

“Ya pertama karena aku ingin ngerasain gimana rasanya jualan. Dan setelah aku merasakan rasanya jualan, kemudian banyak pembelinya, mereka juga merasa cocok dengan masakanku, membuat aku jadi semangat untuk

⁵⁹ Awil Nihayati, wawancara oleh penulis, 23 September 2020 pukul 16.30 WIB, wawancara 4, transkrip.

melakukan branding terus-terusan yang akan membuat usaha aku punya nama. Dan karena aku kan jauh dari orang dan juga aku ngekos juga jadinya itulah yang memicuku untuk selalu menghasilkan rupiah dari berjualan ini.”⁶⁰

3. Peran konsep diri sebagai pembentuk sikap diri berwirausaha

Rasa percaya diri dimaksudkan untuk dijadikan acuan dalam menghadapi tantangan yang berhubungan dalam kesuksesan. Untuk menuju kesuksesan tidak selalu sesuai dengan apa yang kita bayangkan, dalam arti apa yang kita lakukan belum sesuai dengan harapan. Dalam hal ini diperlukan tingkat rasa percaya diri yang tinggi supaya dapat berfikir secara optimis, bahwa pada saat-saat tertentu ketika apa yang diharapkan tidak sesuai dengan keinginan, maka tidak akan merasa kecewa dan putus asa.

Untuk mencapai sebuah kesuksesan dalam situasi yang penuh dengan tantangan, tergantung pada bagaimana kita menilai, memandang dan merasakan tantangan itu. Sejauhmana kita merasa bahwa yang kita hadapi akan terlaksana dengan baik atau yang disebut konsep diri. Keyakinan seseorang terhadap kemampuan yang dimilikinya akan menghantarkan individu kedalam sebuah keberhasilan yang ingin dicapainya. Cara memandang diri seseorang berbeda-beda ada yang positif dan ada yang negatif.

Konsep diri yang diharapkan adalah yang positif, karena konsep diri positif akan membentuk rasa percaya diri yang tinggi pada diri individu. Sehingga dapat mengarah kepada kerendahan hati dan kedermawanan serta sikap positif, optimis yang berkaitan dengan kesuksesan yang ingin dicapai. Seseorang yang mempunyai rasa percaya diri dalam berinteraksi akan menerima, menghormati, menyayangi, menghargai orang lain dan sebaliknya ia juga akan bersikap sama pada dirinya, yakni menghargai semua yang terdapat pada dirinya. Dalam hal ini, seseorang tersebut telah memiliki

⁶⁰ Muhammad Rif'an, wawancara oleh penulis, 27 maret 2020 pukul 10.00 WIB, wawancara 1, transkrip.

konsep diri yang positif, dikarenakan bisa menghargai orang lain dan menghargai dirinya sendiri.

Dari data observasi yang sudah dilakukan peneliti.

Data dinyatakan sebagai berikut.

| No | Nama | Konsep diri | Percaya diri |
|----|-----------------|---|--|
| 1. | Muhammad Rif'an | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Merasa yakin akan kemampuannya ➤ Merasa setara dengan orang lain ➤ Menerima pujian tanpa rasa malu ➤ Menyadari bahwa setiap orang mempunyai perasaan, keinginan, dan perilaku yang tidak seluruhnya disetujui oleh masyarakat ➤ Mampu memperbaiki diri karena sanggup mengungkapkan aspek- aspek kepribadian yang tidak disenangi dan berusaha mengubahnya. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Cinta diri ➤ Pemahaman diri ➤ Tujuan yang jelas ➤ Berfikir positif. |
| 2. | Nisa'ul Ummah | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Merasa yakin akan kemampuannya ➤ Merasa setara dengan orang lain ➤ Menerima pujian tanpa rasa malu ➤ Menyadari bahwa setiap orang mempunyai | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Cinta diri ➤ Pemahaman diri ➤ Tujuan yang jelas ➤ Berfikir positif. |

| | | | |
|----|---------------------|--|--|
| | | <p>perasaan, keinginan, dan perilaku yang tidak seluruhnya disetujui oleh masyarakat</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Mampu memperbaiki diri karena sanggup mengungkapkan aspek- aspek kepribadian yang tidak disenangi dan berusaha mengubahnya. | |
| 3. | Rizqi Noor LaiLy | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Merasa yakin akan kemampuannya ➤ Merasa setara dengan orang lain ➤ Menerima pujian tanpa rasa malu ➤ Menyadari bahwa setiap orang mempunyai perasaan, keinginan, dan perilaku yang tidak seluruhnya disetujui oleh masyarakat ➤ Mampu memperbaiki diri karena sanggup mengungkapkan aspek- aspek kepribadian yang tidak disenangi dan berusaha | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Cinta diri ➤ Pemahaman diri ➤ Tujuan yang jelas ➤ Berfikir positif. |

| | | | |
|----|-----------------------|---|--|
| | | mengubahnya. | |
| 4. | Awil Nihayati | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Merasa yakin akan kemampuannya ➤ Merasa setara dengan orang lain ➤ Menerima pujian tanpa rasa malu ➤ Menyadari bahwa setiap orang mempunyai perasaan, keinginan, dan perilaku yang tidak seluruhnya disetujui oleh masyarakat ➤ Mampu memperbaiki diri karena sanggup mengungkapkan aspek- aspek kepribadian yang tidak disenangi dan berusaha mengubahnya. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Cinta diri ➤ Pemahaman diri ➤ Tujuan yang jelas ➤ Berfikir positif. |
| 5. | Muhammad Hery Sunanto | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Merasa yakin akan kemampuannya ➤ Merasa setara dengan orang lain ➤ Menerima pujian tanpa rasa malu ➤ Menyadari bahwa setiap orang mempunyai perasaan, keinginan, dan perilaku yang | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Cinta diri ➤ Pemahaman diri ➤ Tujuan yang jelas ➤ Berfikir positif. |

| | | | |
|--|--|---|--|
| | | <p>tidak seluruhnya disetujui oleh masyarakat</p> <p>➤ Mampu memperbaiki diri karena sanggup mengungkapkan aspek-aspek kepribadian yang tidak disenangi dan berusaha mengubahnya.</p> | |
|--|--|---|--|

4. Hambatan konsep diri sebagai pembentuk sikap kepercayaan diri

a. Hambatan yang berasal dari lingkungan

Lingkungan merupakan salah satu faktor penghambat dalam pengembangan potensi diri. Hambatan ini antara lain adalah sistem pendidikan yang dianut berwirausaha.

Dari data observasi yang sudah dilakukan peneliti. Dalam hambatan yang berasal dari sistem pendidikan yang dianut. Data dinyatakan sebagai berikut.

| Nama | Usaha yang dijalankan | Pendidikan yang dianut dalam wirausaha | Hambatan yang muncul |
|-----------------------|--------------------------------------|--|--|
| Muhammad Rif'an | Hidroponik | Belajar melalui youtube | Hasil yang tidak maksimal |
| Nisa'ul Ummah | Online shop "Surya Sport" di Shoopee | Belajar melalui youtube | Tingkat penjualan tidak sesuai target |
| Rizqi Noor Laily | Camilan Premium | Belajar melalui youtube | kesulitan dalam pembuatannya |
| Awil Nihayati | MUA (Make Up Artist) | Belajar melalui youtube | Skill yang masih kurang, peralatan yang masih kurang |
| Muhammad Hery Sunanto | Kuliner "Olahan Kerang" | Belajar melalui youtube | Hasl yang kurang maksimal |

b. Hambatan yang berasal dari individu sendiri

Penghambat yang cukup besar adalah pada diri sendiri, salah satunya adalah kemampuan latih rendah dan kemampuan membina tim yang rendah.

Dari observasi yang dilakukan oleh peneliti, hambatan berasal dari diri sendiri, salah satunya adalah kemampuan latih rendah dan kemampuan membina tim yang rendah. Data dinyatakan sebagai berikut.

| Nama | Usaha yang dijalankan | Team wirausahawan | Hambatan yang muncul |
|-----------------------|--------------------------------------|---------------------------------------|--|
| Muhammad Rif'an | Hidroponik | Dijalankan sendiri | Kesulitan dalam proses produksi |
| Nisa'ul Ummah | Online shop "Surya Sport" di Shoopee | Dijalankan bersama pemilik toko sport | Produk yang masih sedikit |
| Rizqi Noor Laily | Camilan Premium | Dijalankan sendiri | Kesulitan dalam proses produksi |
| Awil Nihayati | MUA (Make Up Artist) | Bersama team dekor dan team marketing | lebih banyak memakai jasa make up saja |
| Muhammad Hery Sunanto | Kuliner "Olahan Kerang" | Dijalankan sendiri | Kesulitan dalam proses produksi |

C. Pembahasan

Berdasarkan analisis dan pengamatan peneliti, maka peneliti akan menjelaskan pembahasan terkait penelitian sebagai berikut:

Dari hasil wawancara dengan kelima informan, maka peneliti akan melakukan pembahasan yang tentunya berkaitan dengan tujuan penelitian yaitu mengetahui konsep diri sebagai pembentuk sikap kepercayaan diri sikap wirausahawan di kalangan mahasiswa Progam Jurusan Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kudus.

a. Konsep Diri

Berdasarkan hasil wawancara dengan peneliti, dapat peneliti simpulkan bahwa kelima informan memiliki kepercayaan diri yang dominan positif. Hal itu dibuktikan dengan jawaban kelima informan memenuhi syarat untuk dikorelasikan dengan jenis-jenis konsep diri positif yaitu; (1) merasa yakin akan kemampuannya, (2) merasa setara dengan orang lain, (3) menerima pujian tanpa rasa malu, (4) menyadari bahwa setiap orang mempunyai perasaan, keinginan, dan perilaku yang tidak seluruhnya disetujui oleh masyarakat, dan (5) mampu memperbaiki diri karena sanggup mengungkapkan aspek- aspek kepribadian yang tidak disenangi dan berusaha mengubahnya.

a. Merasa yakin akan kemampuannya

Pada dasarnya, individu yang memiliki karakter diri yang positif akan memiliki kecenderungan untuk percaya akan kemampuan yang dimilikinya. Hal ini didasari oleh pengetahuan akan kelebihan yang dimilikinya. Berkat kepercayaan akan kemampuan serta kelebihan yang dimiliki oleh kelima informan, mereka pun merasa pasti untuk melakukan langkah besar yang tidak lain adalah membuka usaha. Data dinyatakan sebagai berikut.

| Nama | Usaha yang dijalankan | Progam pendidikan |
|-----------------------|--------------------------------------|-------------------|
| Muhammad Rif'an | Hidroponik | MBS |
| Nisa'ul Ummah | Online shop "Surya Sport" di Shoopee | MBS |
| Rizqi Noor Laily | Camilan Premium | MBS |
| Awil Nihayati | MUA (Make Up Artist) | MBS |
| Muhammad Hery Sunanto | Kuliner "Olahan Kerang" | MBS |

Dari table di atas dapat disimpulkan bahwa lima informan memiliki keyakinan akan kemampuannya dengan membuka usaha yang dijalankannya. Hal tersebut juga di dukung oleh pengetahuan yang didapat karena kelima informan merupakan mahasiswa Manajemen Bisnis Syariah dan sebagai hasil dari pengetahuan yang didapatkan di realisasikan dalam bentuk membuka usaha.

b. Merasa setara dengan orang lain

Rif'an, Awil, Nisa', Laily, dan Hery mengaku tidak merasa tersaingi dengan hadirnya wirausahawan lain yang memiliki usaha yang sama dengan mereka. Bahkan kelima informan merasa termotivasi dan terinspirasi dengan para wirausahawan lain yang memiliki usaha yang sama dengan mereka. Kelima informan tidaklah merasa tersaingi, sebab mereka sudah memulai dan menjalankan sebuah usaha yang mungkin kini, cukup banyak wirausahawan lain dengan bidang usaha yang sama seperti bisnis mereka. Seperti kuliner, tata rias wajah (*make up artist*) dan hidroponik. Tetapi hal tersebut tidak membuat kelima informan merasa tersaingi sebab, selama menjalankan usaha mereka sudah membuktikan bahwa mereka mendapatkan keuntungan dan memiliki target pasaran yang jelas. Sehingga mereka tidak akan merasa tersaingi dengan wirausahawan lainnya bahkan kelima informan sudah menganggap dirinya setara dengan wirausahawan lain yang memiliki usaha sama seperti mereka. Individu dengan karakter diri yang positif akan merasa bahwa kemampuan yang ia miliki tidaklah terlalu jauh dibawah kemampuan orang lain. Bahkan individu tersebut merasa bahwa kemampuan yang dimilikinya tidak jauh lebih baik. Dengan begitu, keinginan individu tersebut untuk belajar hal baru sangatlah besar karna dia merasa belum puas dengan apa yang dia miliki.

c. Menerima pujian tanpa rasa malu

Menjadi seorang mahasiswa sekaligus wirausahawan muda yang membangun usaha mandiri kerap kali menjadi alasan kelima informan mendapatkan pujian atau komentar positif dari berbagai pihak di sekitarnya, terutama para konsumen mereka. Dalam wawancara bersama peneliti, baik Rif'an, Awil, Nisa', Laily, dan Hery mengakui hal tersebut dengan rasa bangga dan bersyukur. Wajar jika kelima informan sangat bangga dengan pujian atau komentar positif yang ditujukan pada mereka. Ketika individu dengan karakter diri positif melakukan hal yang menurut dia benar, maka akan ada rasa kebanggaan yang timbul didalam hatinya. Sehingga pujian yang dialamatkan padanya pun ia anggap sebagai bonus dari jerih payah yang ia lakukan.

d. Menyadari bahwa setiap orang mempunyai perasaan, keinginan, dan perilaku yang tidak seluruhnya disetujui oleh masyarakat

Kelima informan yaitu Rif'an, Awil, Nisa', Laily, dan Hery tanpa mereka sadari bahwa mereka menjalankan sebuah bisnis dengan sebuah tujuan yang jelas yaitu memenuhi kebutuhan hidup orang lain. Dari mulai bisnis kuliner yang dijalankan oleh Laily dan Hery, usaha jasa penjualan produk yang dijalankan oleh Nisa', usaha hidroponik yang dijalankan Rif'an, usaha jasa tata rias wajah (*make up artist*) yang dijalankan oleh Awil. Beruntungnya, kelima usaha yang dikelola oleh para informan tersebut merupakan usaha yang kini tengah digandrungi oleh sebagian lapisan masyarakat. Dan dengan hadirnya lima wirausaha yang mereka kelola, membantu para target sasaran bisnis mereka dalam memenuhi kebutuhan. Berkaitan dengan maraknya pekerjaan atau wirausahawan lain yang memiliki usaha yang

sama dengan kelima informan, secara langsung membuat para target sasaran bisnis mereka merasa harus menggunakan jasa atau membeli produk kelima informan dengan alasan maraknya usaha tersebut di zaman sekarang. Dengan begitu, kelima informan juga merupakan individu yang memiliki rasa sosial yang tinggi. Mereka merasa peduli dengan keadaan disekitarnya. Kelima informan memiliki keyakinan bahwa mereka merupakan makhluk sosial yang berdiri diatas kepentingan bersama. Sehingga mereka merasa bahwa segala yang dilakukan akan memiliki dampak besar kepada masyarakat disekitarnya.

- e. Mampu memperbaiki diri karena sanggup mengungkapkan aspek- aspek kepribadian yang tidak disenangi dan berusaha mengubahnya.

Perubahan diri pada masing-masing informan sangat dirasakan oleh kelima informan, khususnya semenjak memulai dan menjalani usaha. Banyak hal yang dijadikan pembelajaran oleh Rif'an, Awil, Nisa', Laily, dan Hery, tidak lain untuk meningkatkan kualitas kemampuan mereka dalam menjalani bisnis. Hal itu pastinya mereka dapatkan dari berbagai pengalaman selama menjalankan wirausaha. Mendapatkan pujian atau komentar positif belum tentu terhindar dari komentar negatif yang biasanya mereka dapatkan dari konsumen atau bahkan orang sekitar. Kelima informan dalam hal ini selalu berusaha untuk memperbaiki kualitas kemampuan, dan juga bahkan kualitas diri mereka. Dengan jawaban yang sama, setiap komentar negatif yang ditujukan pada mereka selalu dijadikan bahan pelajaran agar tidak terjadi lagi di kemudian hari. Mereka juga menjadikan komentar negatif tersebut sebagai batu loncatan agar dapat meningkatkan kualitas kemampuan dan diri. Bagi mereka, pendapat atau komentar yang dilontarkan dari konsumen

adalah sebuah prioritas. Individu dengan konsep diri positif merupakan individu yang mau untuk belajar dari hal baru yang terjadi dimasyarakat. Dalam proses pembelajaran dimasyarakat, individu seperti ini adalah individu yang peka terhadap perubahan sosial yang terjadi dimasyarakat. Sehingga dengan banyaknya hal dia pelajari, semakin banyak pula baik dan buruk yang bisa dia bedakan.

b. Kepercayaan Diri

Berdasarkan hasil wawancara dengan peneliti, kelima informan menunjukkan bahwa mereka sebagai wirausahawan memiliki kepercayaan diri batin. Dimana percaya diri batin adalah percaya diri yang memberi kita perasaan dan anggapan bahwa kita dalam keadaan baik. Adapun hasil wawancara yang bersumber dari kelima informan mencerminkan sifat mereka yang sesuai dengan ciri-ciri kepercayaan diri batin, yaitu; (1) cinta diri, (2) pemahaman diri, (3) tujuan yang jelas, dan (4) berfikir positif.

a. Cinta Diri

Orang yang percaya diri akan mencintai diri mereka sendiri, dan cinta diri ini bukan merupakan sesuatu yang dirahasiakan. Ia akan lebih peduli pada diri sendiri karena perilaku dan gaya hidupnya untuk memelihara diri.

Dari penelitian di dapatkan bahwa, kelima informan yaitu Rif'an, Awil, Nisa', Laily, dan Hery memiliki jawaban mengenai bisnis mereka yang dimanfaatkan sebagai wadah untuk menyalurkan hobi dan adanya peluang di bidang usaha mereka masing-masing. Data penelitian dinyatakan sebagai berikut

| Nama | Alasan mendirikan usaha | Usaha yang dijalankan |
|-----------------|-----------------------------------|-----------------------|
| Muhammad Rif'an | Hobi yang menghasilkan keuntungan | Hidroponik |
| Nisa'ul Ummah | Peluang yang | Online shop |

| | | |
|-----------------------|--------------------------------------|--------------------------|
| | menghasilkan keuntungan | “Surya Sport” di Shoopee |
| Rizqi Noor Laily | Peluang yang menghasilkan keuntungan | Camilan Premium |
| Awil Nihayati | Hobi yang menghasilkan keuntungan | MUA (Make Up Artist) |
| Muhammad Hery Sunanto | Peluang yang menghasilkan keuntungan | Kuliner “Olahan Kerang” |

Dari table di atas menunjukkan bahwa, pada dasarnya, menyalurkan hobi adalah bentuk dari mencintai keinginan diri, sedangkan peluang untuk berwirausaha adalah bentuk rasa cinta terhadap diri hasil pembelajaran. Orang yang percaya diri akan mencintai diri mereka sendiri, dan cinta diri ini bukan merupakan sesuatu yang dirahasiakan. Ia akan lebih peduli pada diri sendiri karena perilaku dan gaya hidupnya untuk memelihara diri. Cara para informan untuk memelihara diri mereka adalah dengan menyalurkan hasrat yang timbul di dalam diri mereka yang direalisasikan dalam bentuk wirausaha.

b. Pemahaman diri

Dalam hasil wawancara dengan peneliti baik Rif'an, Awil, Nisa', Laily, dan Hery mengaku bahwa mereka siap jika terjadi resiko kegagalan dalam usaha mereka. Ada dua jawaban berbeda dari kesimpulan seluruh informan ketika dalam sebuah kondisi dimana mereka harus memilih antara menjadi pegawai atau karyawan di suatu perusahaan atau tetap menjalankan usaha dan menjadi wirausahawan. Rif'an, dan Nisa' mengatakan bahwa mereka akan berusaha untuk menjalankan keduanya. Mereka berharap tetap bisa menjalankan usaha

walaupun menjadi pegawai atau karyawan di sebuah perusahaan dengan gaji tetap. Layli, Awil, dan Nisa' mengakui bahwa dirinya akan tetap memilih menjadi wirausahawan. Dua jawaban berbeda itu tetap memiliki inti pada satu hal. Yaitu kelima informan baik Rif'an, Awil, Nisa', Laily, dan Hery merasa tidak mudah untuk melepaskan usaha yang kini tengah mereka jalani. Terlebih lagi, usaha yang mereka jalani kini adalah sudah melekat pada diri mereka. Sehingga jika ada resiko kegagalan, mereka akan tetap berusaha menyalurkan kemampuan mereka walaupun bukan dengan berbisnis. Dalam pemahaman diri, orang yang percaya diri batin, ia juga sadar diri. Mereka tidak terus menerus merenungi diri sendiri, tetapi secara teratur mereka memikirkan perasaan, pikiran, dan perilaku.

c. Tujuan yang jelas

Setiap menjalankan sebuah usaha, para wirausahawan ini pastinya sudah menentukan target tertentu yang mereka jadikan sebagai sasaran pasar. Kepercayaan diri dalam diri para wirausahawan ini juga timbul karena target serta tujuan usaha mereka sudah dianggap terpenuhi. Orang yang percaya diri selalu mengetahui tujuan hidupnya, karena mereka mempunyai pikiran yang jelas mengapa mereka melakukan tindakan tertentu dan mereka tahu hasil apa yang bisa diharapkan. Kelima informan baik Rif'an, Awil, Nisa', Laily, dan Hery mengakui telah menentukan target pasaran dalam usaha yang mereka jalani. Data dinyatakan sebagai berikut.

| Nama | Usaha yang dijalankan | Target pasar |
|-----------------|------------------------------|--------------------------|
| Muhammad Rif'an | Hidroponik | Masyarakat sekitar |
| Nisa'ul Ummah | Online shop "Surya Sport" di | Pengguna aplikasi Shopee |

| | | |
|-----------------------|-------------------------|---|
| | Shoopee | |
| Rizqi Noor Laily | Camilan Premium | Masyarakat sekitar |
| Awil Nihayati | MUA (Make Up Artist) | pernikahan, hajatan, acara keluarga, acara wisuda |
| Muhammad Hery Sunanto | Kuliner “Olahan Kerang” | Masyarakat sekitar |

Dari table di atas menunjukkan bahwa setiap informan memiliki pasar yang dituju. Muhammad Rif'an yang berwirausaha sebagai petani hidroponik memilih target pasar masyarakat sekitar, Nisa'ul Ummah yang berwirausaha Online shop “Surya Sport” di Shoopee memilih target pasar pengguna aplikasi Shopee, Rizqi Noor Laily yang berwirausaha menjual makanan ringan “Camilan Premium” memilih target pasar masyarakat sekitar, Awil Nihayati yang memiliki usaha MUA (Make Up Artist) memiliki target pasar pernikahan, hajatan, acara keluarga, acara wisuda, dan Muhammad Hery Sunanto yang memiliki usaha Kuliner “Olahan Kerang” memiliki target pasar masyarakat sekitar.

d. Berpikir Positif

Optimis untuk mengambil sebuah langkah besar ketika memulai dan menjalankan usaha diakui kelima informan bukanlah hal yang sangat sulit. Dengan berbekal penentuan target yang jelas serta pemahaman diri yang tinggi Rif'an, Awil, Nisa', Laily, dan Hery yakin bahwa usaha yang kini tengah mereka jalani akan mampu menopang kehidupan mereka sekarang dan nanti. Namun dalam peningkatan kualitas kemampuan baik Rif'an, Awil, Nisa', Laily, dan Hery melakukan langkah-langkah

besar sendiri ketika menjalankan usaha. Data dinyatakan sebagai berikut.

| Nama | Usaha yang dijalankan | Langkah besar yang ditempuh |
|-----------------------|--------------------------------------|--|
| Muhammad Rif'an | Hidroponik | Melakukan branding |
| Nisa'ul Ummah | Online shop "Surya Sport" di Shoopee | Bekerja sama dengan pengusaha produk lain, memperbanyak produk yang dijual |
| Rizqi Noor Laily | Camilan Premium | Melakukan branding |
| Awil Nihayati | MUA (Make Up Artist) | Upgrade skill, upgrade alat-alat juga mas. |
| Muhammad Hery Sunanto | Kuliner "Olahan Kerang" | Melakukan branding |

Dari table di atas menunjukkan bahwa, Muhammad Rif'an yang berwirausaha sebagai petani hidroponik langkah besar yang ditempuh adalah melakukan branding, Nisa'ul Ummah yang berwirausaha Online shop "Surya Sport" di Shoopee langkah besar yang ditempuh bekerja sama dengan pengusaha produk lain, memperbanyak produk yang dijual, Rizqi Noor Laily yang berwirausaha menjual makanan ringan "Camilan Premium" langkah besar yang ditempuh adalah melakukan branding, Awil Nihayati yang memiliki usaha MUA (Make Up Artist) langkah besar yang ditempuh Upgrade skill, upgrade alat-alat juga mas., dan Muhammad Hery Sunanto yang memiliki usaha Kuliner "Olahan Kerang" langkah besar yang ditempuh adalah melakukan branding.

Hal tersebut semata-mata mereka lakukan untuk memuaskan para konsumen, menjadi pelajaran diri, dan juga peningkatan kualitas bagi

diri kelima informan. Orang yang mempunyai kepercayaan diri biasanya hidupnya menyenangkan. Salah satunya ialah karena mereka biasa melihat kehidupannya dari sisi positif dan mereka mengharap serta mencari pengalaman dan hasil yang bagus.

3. Peran konsep diri dalam memebentuk sikap percaya diri berwirausaha

Dari observasi yang sudah dilakukan oleh peneliti, didapatkan bahwa Rif'an, Awil, Nisa, Laily, dan Hery memiliki konsep diri yang positif yang terbentuk, artinya kelima informan secara tidak langsung akan mempunyai rasa percaya diri yang tinggi dalam berwirausaha.

Konsep diri positif akan membentuk rasa percaya diri yang tinggi pada diri individu. Sehingga dapat mengarah kepada kerendahan hati dan kedermawanan serta sikap positif, optimis yang berkaitan dengan kesuksesan yang ingin dicapai. Seseorang yang mempunyai rasa percaya diri dalam berinteraksi akan menerima, menghormati, menyayangi, menghargai orang lain dan sebaliknya ia juga akan bersikap sama pada dirinya, yakni menghargai semua yang terdapat pada dirinya. Dalam hal ini, seseorang tersebut telah memiliki konsep diri yang positif, dikarenakan bisa menghargai orang lain dan menghargai dirinya sendiri.

4. Hambatan konsep diri sebagai pembentuk sikap kepercayaan diri berwirausaha

a. Hambatan yang berasal dari lingkungan

Lingkungan merupakan salah satu faktor penghambat dalam pengembangan potensi diri. Hambatan ini antara lain adalah sistem pendidikan yang dianut berwirausaha.

Dari data observasi yang sudah dilakukan peneliti. Dalam hambatan yang berasal dari sistem pendidikan yang dianut. Data dinyatakan sebagai berikut.

| Nama | Usaha yang dijalankan | Pendidikan yang dianut dalam wirausaha | Hambatan yang muncul |
|-----------------------|--------------------------------------|--|--|
| Muhammad Rif'an | Hidroponik | Belajar melalui youtube | Hasil yang tidak maksimal |
| Nisa'ul Ummah | Online shop "Surya Sport" di Shoopee | Belajar melalui youtube | Tingkat penjualan tidak sesuai target |
| Rizqi Noor Laily | Camilan Premium | Belajar melalui youtube | kesulitan dalam pembuatanya |
| Awil Nihayati | MUA (Make Up Artist) | Belajar melalui youtube | Skill yang masih kurang, peralatan yang masih kurang |
| Muhammad Hery Sunanto | Kuliner "Olahan Kerang" | Belajar melalui youtube | Hasil kurang maksimal |

Dari table diatas menunjukkan bahwa pendidikan yang dianut kelima informan yang berasal dari youtube dalam menjalankan bisnisnya masing-masing yang masih mengalami hambatan.

b. Hambatan yang berasal dari individu sendiri

Penghambat yang cukup besar adalah pada diri sendiri, salah stunya adalah kemampuan latih rendah dan kemampuan membina tim yang rendah.

Dari observasi yag dilakukan oleh peneliti, hambatan berasal dari diri sendiri, salah stunya adalah kemampuan latih rendah dan

kemampuan membina tim yang rendah. Data dinyatakan sebagai berikut.

| Nama | Usaha yang dijalankan | Team wirausahawan | Hambatan yang muncul |
|-----------------------|--------------------------------------|---------------------------------------|--|
| Muhammad Rif'an | Hidroponik | Dijalankan sendiri | Kesulitan dalam proses produksi |
| Nisa'ul Ummah | Online shop "Surya Sport" di Shoopee | Dijalankan dengan pemilik toko sport | Produk yang masih sedikit |
| Rizqi Noor Laily | Camilan Premium | Dijalankan sendiri | Kesulitan dalam proses produksi |
| Awil Nihayati | MUA (Make Up Artist) | Bersama team dekor dan team marketing | lebih banyak memakai jasa make up saja |
| Muhammad Hery Sunanto | Kuliner "Olahan Kerang" | Dijalankan sendiri | Kesulitan dalam proses produksi |

Dari table diatas menunjukkan bahwa kemampuan latih rendah dan kemampuan membina tim yang rendah menimbulkan hambatan dalam menjalankan usahanya.