

**STRATEGI MENGEMBANGKAN KREATIVITAS DAN
INOVASI DALAM BERWIRAUSAHA PADA REMAJA
(Studi Kasus pada Pengusaha Muda Tambak Udang)**

SKRIPSI



Oleh :

Muhammad Ihza Firdaus (16410076)

FAKULTAS PSIKOLOGI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG

2023

HALAMAN PERSETUJUAN

**STRATEGI MENGEMBANGKAN KREATIVITAS DAN INOVASI DALAM
BERWIRAUSAHA PADA REMAJA**

(Studi Kasus pada Pengusaha Muda Tambak Udang)

SKRIPSI

Oleh :

Muhammad Ihza Firdaus

16410076

Telah Disetujui Oleh :

Dosen Pembimbing



Yusuf Ratu Agung, MA
NIP. 198010202015031002

Mengetahui,

Dekan Fakultas Psikologi



Prof. Dr. H. Rifa Hidayah, M.Si
NIP. 19761128 200212 2 001

**STRATEGI MENGEMBANGKAN KREATIVITAS DAN INOVASI DALAM
BERWIRSAUSAHA PADA REMAJA**

(Studi Kasus pada Pengusaha Muda Tambak Udang)

SKRIPSI

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji

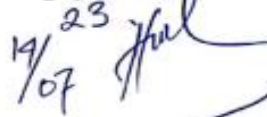
Susunan Dewan Penguji

Dosen Pembimbing Skripsi



Yusuf Ratu Agung, MA.
NIP 198010202015031002

Penguji Utama



Dr. H. Ahmad Khudori Soleh, M.Ag
NIP 196811242000031001

Sekretaris Penguji



Dr. Muallifah, M. Psi.
NIP 198505142019032008s

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar
Sarjana Psikologi tanggal 14 Juli 2023

Mengesahkan

Dekan Fakultas Psikologi

Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang



Prof. Dr. H. Rifa Hidayah, M.Si.
NIP. 19761128 200212 2 001

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhammad Ihza Firdaus
NIM : 16410076
Fakultas : Psikologi
Judul Skripsi : Strategi Mengembangkan Kreativitas dan Inovasi dalam Berwirausaha pada Remaja (Studi Kasus pada Pengusaha muda Tambak Udang)

Menyatakan bahwa skripsi tersebut adalah salah satu karya saya sendiri dan bukan karya orang lain, baik sebagian maupun keseluruhan isi, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah disebutkan sumbernya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila pernyataan ini tidak benar, saya bersedia mendoat sanksi akademis.

Malang, 14 Juli 2023

Peneliti,



Muhammad Ihza Firdaus
NIM : 16410076

MOTTO

“Sesungguhnya berwirausaha adalah usaha kita untuk memenuhi kebutuhan masyarakat”

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarkatuh. Alhamdulillah rabbil 'alamiin, la haula wa laa kuwwata illa billahi 'aliyyul adzimi. Dengan rahmat-Mu serta hidayah-Mu dalam penulisan skripsi yang berjudul

STRATEGI MENGEMBANGKAN KREATIVITAS DAN INOVASI DALAM BERWIRAUSAHA PADA REMAJA

dapat terselesaikan dengan curahan kasih sayang-Mu, kedamaian dan ketenangan jiwa. Shalawat serta salam selalu kita haturkan kepada baginda kita yakni Nabi Besar Muhammad SAW, yang telah membawa kita dari alam kegelapan menuju alam terang benderang yakni adanya iman dan Islam. Semoga kita tergolong orang-orang yang beriman dan mendapatkan syafaat dari Nabi kita di akhir kelak, *Amin allahumma amiin.*

Dengan segala daya dan upaya serta bantuan, bimbingan maupun pengarahan dan hasil diskusi dari berbagai pihak dalam proses penulisan skripsi ini, maka dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan banyak ucapan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr.H. M. Zainuddin, M.A., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Dr. Rifa Hidayah M.Si., selaku Dekan Fakultas Psikologi, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Majelis dewan penguji, *jasakumullah khairan katsir* atas waktu yang telah diberikan arahan kepada penulis, penulis dapat memperbaiki kekurangan dari hasil penelitian dan mendapatkan tambahan hasil penelitian dari masukan dewan penguji sehingga menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan benar.
4. Yusuf Ratu Agung, MA., selaku dosen pembimbing penulis skripsi. Penulis haturkan *syukron katsiiran* atas waktu yang diberikan beliau kepada penulis dalam memberikan bimbingan, arahan, serta motivasi dalam rangka penyelesaian penulisan skripsi ini. Semoga beliau

beserta keluarganya diberikan rahmat, limpahan rezeki, dan dimudahkan segala urusan baik dunia maupun akhirat.

5. Mochammad Afif dan Mimin Purwantini, selaku orangtua dari penulis skripsi, alhamdulillah anakmu sekarang sudah menyelesaikan tugasnya sebagai mahasiswa S1 dengan gelar “, S.Psi.” ini semua adalah berkat, doa, dan perjuangan dari orangtua yang sudah memberikan hal yang terbaik buat anaknya, agar anaknya sukses dunia maupun akhirat. Bapak, Ibu, saya sebagai anakmu ingin mengucapkan *syukron katsiiran* atas jasa-jasa Bapak dan Ibu untuk saya.
6. Nurul Awaliyah , selaku istri dari penulis. Penulis ucapkan terimakasih banyak atas dukungan beliau memberi motivasi dalam rangka menyelesaikan skripsi ini.
7. Teman-teman Psikologi angkatan 2016, Mahmud Isnaini, Herwindra Achmad, Fikri Firman Al Firdaus, S,psi., Noverta Yoga P.

Semoga apa yang sudah saya peroleh selama kuliah di Fakultas Psikologi, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang ini dapat memberikan manfaat amal kehidupan di dunia maupun di akhirat.. Terima kasih

Wassalamu 'alaikum warahmatullahi wabarkatuh.

Malang, 13 Juli 2023

Penulis,

Muhammad Ihza Firdaus

(16410076)

PEDOMAN TRANSLITERASI

Dalam karya ilmiah ini, terdapat beberapa istilah atau kalimat yang berasal dari bahasa Arab, namun ditulis dalam bahasa latin. Adapun penulisannya berdasarkan kaidah berikut ini:

A. UMUM

Transliterasi adalah pemindah alihan tulisan Arab kedalam tulisan Indonesia (latin), bukan terjemah bahasa Arab kedalam bahasa Indonesia. Termasuk dalam kategori ini ialah nama Arab dari bangsa Arab, sedangkan nama Arab dari bangsa Arab ditulis sebagaimana ejaan bahasa nasionalnya, atau sebagaimana yang tertulis dalam buku yang menjadi rujukan. Penulis judul buku dalam footnote atau daftar pustaka, tetap menggunakan ketentuan transliterasi.

Banyak pilihan dan ketentuan transliterasi yang dapat digunakan dalam penulisan karya ilmiah, baik yang standar internasional. Nasional maupun ketentuan yang khusus digunakan penerbit tertentu. Transliterasi yang digunakan Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang menggunakan EYD plus, yaitu transliterasi yang didasarkan atas Surat Keputusan Bersama (SKB) Menteri Agama Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, 22 Januari 1998, No. 159/1987 dan 0543.b/U/1987, sebagaimana tertera dalam buku Pedoman Transliterasi bahasa Arab (*A Guide Arabic Transliteration*), INIS Fellow 1992.

B. KONSONAN

| | | | |
|---|----------------------|---|-----------------------------|
| ا | = tidak dilambangkan | ض | = dl |
| ب | = b | ط | = th |
| ت | = t | ظ | =dh |
| ث | = ts | ع | = ‘ (koma menghadap keatas) |
| ج | = j | غ | = gh |
| ح | = h | ف | = f |
| خ | = kh | ق | = q |
| د | = d | ك | = k |
| ذ | = dz | ل | = l |
| ر | = r | م | = m |
| ز | = z | ن | = n |
| س | = s | و | = w |
| ش | = sy | ه | = h |
| ص | = sh | ي | = y |

Hamzah (ء) yang sering dilambangkan dengan alif, apabila terletak diawal kata maka dalam transliterasinya mengikuti vocalnya, tidak dilambangkan, namun apabila terletak

ditengah atau akhir kata, maka dilambangkan dengan tanda koma (‘) untuk mengganti lambang “ع”.

C. VOCAL, PANJANG, DAN DIFTOL

Setiap penulisan bahasa Arab, dalam bentuk tulisan latin vokal *fathah* ditulis dengan “a”, *kasrah* dengan “i”, *dhommah* dengan “u”, sedangkan bacaan panjang masing-masing ditulis dengan cara berikut:

Vokal (a) panjang = misal قال menjadi qala

Vokal (i) panjang = misal قيل menjadi qila

Vokal (u) panjang = misal دون menjadi duna

Khusus untuk bacaan ya’ nisbat, maka tidak boleh digantikan dengan “i” melainkan tetap ditulis dengan “iy” agar dapat menggambarkan ya’ nisbat diakhirnya. Begitu juga dengan suara diftong, wawu dan ya’ setelah *fathah* ditulis dengan “aw” dan “ay” perhatikan contoh berikut:

Diftong (aw) = لو misalnya قول menjadi qawlun

Diftong (ya’) = بى misalnya خير khayrun

D. TA’ MARBUTHAH (ة)

Ta’ Marbutah (ة) ditransliterasikan dengan “t” jika berada ditengah kalimat, tetapi apabila ta’ marbutah tersebut berada diakhir kalimat, maka ditransliterasikan dengan menggunakan “h” misalnya الرس لة للمد رسة menjadi *al-risalati al-mudarrisah*, atau apabila berada ditengah-tengah kalimat yang terdiri dari susunan *mudhaf* dan *mudhaf ilaih*, maka ditransliterasikan dengan menggunakan “t” yang disambungkan dengan kalimat berikutnya, misalnya في رحمة الله menjadi *fii rahmatillah*.

E. KATA SANDANG DAN LAFADH AL-JALLAH

Kata sandang berupa “al” (ال) ditulis dengan huruf kecil, kecuali terletak diawal kalimat, sedangkan “al” dalam lafadh *jallah* yang berada ditengah-tengah kalimat yang disandarkan (*idhafah*) maka dihilangkan. Perharikan contoh berikut:

1. Al-Imam Bukhari mengatakan
2. Al-Bukhari dalam muqaddimah kitabnya mengatakan
3. *Masya 'allah kana wa malam yasya lam yakun*
4. *Billah 'azza wa jallah*

F. NAMA DAN KATA ARAB YANG TERINDONESIAKAN

Pada prinsipnya setiap kata yang berasal dari bahasa Arab harus ditulis dengan menggunakan sistem transliterasi apabila kata tersebut merupakan nama Arab dari orang Indonesia atau bahasa Arab yang sudah terindonesiakan, tidak perlu ditulis dengan menggunakan sistem transliterasi.

Perhatikan contoh berikut:

“ Abdurrahman Wahid, mantan Presiden RI keempat, dan Amin Rais, mantan Ketua MPR pada masa yang sama, telah melakukan kesepakatan untuk menghapuskan nepotisme, kolusi dan korupsi dari muka bumi Indonesia, dengan salah satu caranya melalui pengintensifan salah diberbagai kantor pemerintahan, namun .

DAFTAR ISI

| | |
|---|-----------|
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 9 |
| C. Tujuan Penelitian | 9 |
| D. Manfaat Penelitian | 9 |
| BAB II KAJIAN PUSTAKA | 10 |
| A. Penelitian Terdahulu | 10 |
| B. Kajian Teori | 13 |
| 1. Kreativitas | |
| 2. Inovasi..... | |
| 3. Wirausaha..... | |
| BAB III METODE PENELITIAN | 27 |
| A. Jenis Penelitian..... | 27 |
| B. Metode Pengumpulan Data..... | 29 |
| C. Sumber Data | 30 |
| D. Analisis Data | 24 |
| BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN | 36 |
| A. Proses Pengembangan Kreatifitas Kewirausahawan Pada Remaja | 36 |
| B. Strategi Meningkatkan Minat, Kesadaran Sekaligus Perilaku Remaja Sebagai Wirausaha Muda Yang Kreatif Dan Inovatif | 47 |

| | |
|-----------------------------|-----------|
| BAB V PENUTUP | 54 |
| A. Kesimpulan..... | 54 |
| B. Saran | 55 |
| DAFTAR PUSTAKA | 56 |

ABSTRAK

Muhammad Ihza Firdaus (16410076), Fakultas Psikologi, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, STRATEGI MENGEMBANGKAN KREATIVITAS DAN INOVASI DALAM BERWIRUSAHA PADA REMAJA(Studi Kasus pada Pengusaha Muda Tambak Udang)

Masyarakat Indonesia belum memberikan pengakuan dan penghargaan terhadap profesi wirausaha. Adanya budaya Indonesia yang kurang tepat diterapkan dalam lingkungan wirausaha. Budaya yang dimaksud adalah budaya kekeluargaan yang bisa dikatakan penerapannya salah kaprah. Mereka yang menghargai proses adalah cenderung memiliki kesabaran, dan seorang wirausahawan sejati memiliki kesabaran dalam menjalani setiap proses menuju keberhasilan tersebut. Sehingga jika ada pendapat bahwa kegagalan berwirausaha merupakan awal dari kesuksesan maka alimat tersebut dipegang tangguh oleh seorang wirausahawan.

Penelitian ini bertujuan untuk : 1. Mengembangkan proses kreativitas dalam berwirausaha. Bagaimana dalam berwirausaha para pengusaha dapat membangun ide-ide yang kreatif , Konsep yang dimaksud adalah bagaimana dalam berwirausaha para wirausahawan mengembangkan ide-ide kreatifitasnya dengan segala kondisi yang ada pada diri seorang wirausahawan. 2. Kemudian penelitian ini bertujuan untuk memahami cara meningkatkan perilaku berinovasi pada pada remaja, dimana seorang wirausahawan dituntun untuk selalu mengembangkan inovasi guna mengembangkan usahanya agar lebih baik lagi. Penelitian ini mengambil subyek seorang pengusaha muda yang mengelola tambak udang sejak usia 23 tahun. Metode Penelitian yaitu jenis penelitian kualitatif, Metode Pengumpulan Data Observasi, wawancara.

Dari hasil analisis penelitian dapat disimpulkan bahwa proses yang paling utama dalam berwirausaha adalah inovasi dan kreativitas. Kreativitas yang dimaksud adalah menentukan strategi-strategi baru untuk mencapai tujuan dalam berwirausaha, Kendala yang muncul secara umum biasanya dari faktor internal, seperti modal yang terbatas, strategi yang tidak matang, ataupun masalah dengan karyawan. Hasil penelitian menyatakan bahwa terdapat strategi mengembangkan kreativitas pada remaja dalam mengembangkan kewirausahaan yaitu: 1. Adanya ide untuk melakukan usaha 2. Adanya kendala 3. Membuat rencana bisnis 4. Adanya bantuan dari lingkungan 5. Mempersiapkan strategi memasuki pasar 6. Menentukan bentuk organisasi usaha, 7. Melakukan identifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi kesuksesan usaha, 8. Memelihara semangat kewirausahaan. Adapun hasil selanjutnya bahwa, meningkatkan perilaku inovatif pada remaja dalam berwirausaha terdiri dari: 1. Penyampaian materi kewirausahaan 2. Membuat presentase dan model bisnis 3. Menjalankan usaha guna mendapatkan pengalaman langsung 4. Melakukan diskusi dan evaluasi terkait usaha yang dijalankan.

Kata Kunci : Strategi, Kreatif, Motivasi, Inovasi

ABSTRACT

Muhammad Ihza Firdaus (16410076), Faculty of Psychology, State Islamic University of Maulana Malik Ibrahim Malang, STRATEGIES FOR DEVELOPING CREATIVITY AND INNOVATION IN ENTREPRENEURSHIP AMONG YOUTH (A Case Study on Young Entrepreneurs in Shrimp Farming)

Indonesian society has not given recognition and appreciation to the entrepreneurial profession. there is an Indonesian culture that is not properly applied in an entrepreneurial environment. The culture in question is a family culture which can be said to be misguided in its application. Those who value the process tend to have patience, and a true entrepreneur has patience in going through every process to that success. So if there is an opinion that the failure of entrepreneurship is the beginning of success, then this sentence is firmly held by an entrepreneur. Without failure, it is difficult for a person to know where his weaknesses are. Sometimes we need to learn from mistakes, and humans are taught not to repeat the same mistakes in the future.

This research aims to identify strategies for developing creativity and innovation in entrepreneurship. How can entrepreneurs build creative and innovative ideas in entrepreneurship, The concept refers to how entrepreneurs develop their creative ideas in entrepreneurship while considering all the conditions that exist within an entrepreneur. This research focuses on a young entrepreneur who has been managing a shrimp pond since the age of 23. The research method used is qualitative research, and data collection methods include observation and interviews.

Research Results, the most important concept in entrepreneurship is innovation. The innovation in question is determining new strategies to achieve goals in entrepreneurship. Constraints that arise in general are usually from internal factors, such as limited capital, immature strategies, or problems with employees. 1. There is an idea to do business 2. There are obstacles 3. Making a business plan 4. There is assistance from the environment 5. Preparing a strategy to enter the market 6. Determining the form of business organization, 7. Identifying factors that influence business success, 8. Maintaining entrepreneurial, a person's entrepreneurial spirit will emerge if they have several attitudes, namely: 1. Having high self-confidence. 2. Always take the initiative, be innovative and full of creation. 3. Have a leadership spirit. 4. Like challenges

Keywords: Strategy, Creative, Motivation, Innovation

تجريدي

محمد إحزا فيرداوس (16410076)، كلية علم النفس، جامعة الدولة الإسلامية مولانا مالك إبراهيم مالانج، استراتيجيات تطوير الإبداع والابتكار في ريادة الأعمال بين الشباب (دراسة ظواهرية عن رواد الأعمال الشباب في تربية الروبيان)

المجتمع الإندونيسي لم يعط اعترافاً وتقديرًا لمهنة ريادة الأعمال. هناك ثقافة إندونيسية لم تُطبق بشكل صحيح في بيئة ريادة الأعمال. الثقافة المشار إليها هي ثقافة العائلة التي يمكن وصفها بأنها مضللة في تطبيقها. أولئك الذين يقدرّون العملية يميلون إلى أن يكونوا صبورين، ورائد الأعمال الحقيقي يتمتع بالصبر في اجتياز كل عملية حتى يحقق النجاح. إذا كان هناك رأي يقول أن فشل ريادة الأعمال هو بداية النجاح، فإن هذه العبارة تتمسك بها رائد الأعمال بثبات. من دون الفشل، يكون من الصعب على الشخص معرفة نقاط ضعفه. في بعض الأحيان نحن بحاجة لتعلم من الأخطاء، ويُعلم البشر بعدم تكرار نفس الأخطاء في المستقبل.

تهدف هذه الدراسة إلى تحديد استراتيجيات تطوير الإبداع والابتكار في ريادة الأعمال. كيف يمكن لرجال الأعمال بناء أفكار إبداعية وابتكارية في ريادة الأعمال، المفهوم يشير إلى كيفية تطوير رجال الأعمال لأفكارهم الإبداعية في ريادة الأعمال مع مراعاة جميع الظروف الموجودة في داخل رجل الأعمال. تركز هذه الدراسة على رجل أعمال شاب يدير مزرعة لتربية الروبيان منذ سن الـ 23. الأسلوب البحثي المستخدم هو البحث النوعي، وأساليب جمع البيانات تشمل الملاحظة والمقابلات.

نتائج البحث، أهم مفهوم في ريادة الأعمال هو الابتكار. الابتكار المشار إليه هو تحديد استراتيجيات جديدة لتحقيق الأهداف في ريادة الأعمال. القيود التي تنشأ بشكل عام عادة ما تكون من العوامل الداخلية، مثل رأس المال المحدود، الاستراتيجيات الغير واضحة، أو مشاكل مع الموظفين. 1. هناك فكرة لممارسة الأعمال. 2. هناك عوائق. عوائق 3. إعداد خطة عمل 4. وجود مساعدة من البيئة 5. إعداد استراتيجية للدخول إلى السوق 6. تحديد شكل المنظمة التجارية 7. تحديد العوامل التي تؤثر على نجاح الأعمال 8. الحفاظ على روح ريادة الأعمال. وفقًا لـ، ستظهر روح ريادة الأعمال لدى الشخص إذا كان لديه عدة مواقف، وهي على النحو التالي: 1. امتلاك ثقة عالية بالنفس. 2. دائمًا يتخذ المبادرة ويكون مبتكرًا ومليئًا بالإبداع. 3. امتلاك روح قيادية. 4. يحب التحديات.

كلمات البحث: استراتيجية، إبداع، دافع، ابتكار.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dunia memasuki gelombang millennium ketiga yang ditandai dengan era kreatif. Era kreatif mencerminkan meningkatnya kemakmuran dan memunculkan kebutuhan baru untuk mencari kebermaknaan dan pengalaman ketika menggunakan atau mengonsumsi barang dan jasa. Ekonomi kreatif hadir ditandai dengan berkembangnya kewirausahaan kreatif yang mendukung ekonomi daerah. Banyak penelitian telah dilakukan untuk melihat perkembangan kewirausahaan, namun belum banyak penelitian fokus pada peran wirausaha muda terhadap perkembangan kewirausahaan kreatif.

Publikasi Bank Indonesia pada bulan November 2014, menyatakan perkembangan wirausaha Indonesia masih terbatas. Hal ini berdasarkan tiga hal yaitu populasi wirausaha, kesehatan wirausaha dan ranking dalam negara G20. Dari jumlahnya, populasi wirausaha di Indonesia baru mencapai 1,65% dari jumlah penduduk. Jumlah ini masih sangat sedikit bila dibandingkan dengan Malaysia, Thailand, dan Singapura yang jumlahnya di atas 4%. Dalam hal kesehatan ekosistem kewirausahaan, menurut The Global Entrepreneurship & Development Index 2014, Indonesia peringkat ke-68 dari 121 negara. Dibandingkan negara-negara G20, The EY G20 Entrepreneurship Barometer 2013, menempatkan Indonesia dalam kuartil keempat, yaitu kelompok negara ranking terendah dalam ekosistem kewirausahaan.

Salah satu tantangan dalam pembangunan suatu negara adalah menangani masalah pengangguran. Data dari Badan Perencanaan Nasional (Bappenas) menunjukkan bahwa angka pengangguran di Indonesia masih sangat tinggi. Pada tahun 2009 tercatat bahwa dari 21,2 juta masyarakat Indonesia yang masuk angkatan kerja, sebanyak 4,1 juta orang atau sekitar 22,2 persen adalah pengangguran.

Tingginya tingkat pengangguran tersebut didominasi oleh lulusan diploma dan universitas dengan kisaran angka di atas 2 juta orang (<http://edukasi.kompas.com>, Februari 2010). Menurut Berita Resmi Statistik (Desember 2010) Tingkat Pengangguran terbuka lulusan pendidikan Diploma dan Sarjana yang mengalami kenaikan masing-masing sebesar 2,05 persen dan 1,16 persen di tahun 2010. Padahal mereka inilah yang seharusnya mampu diharapkan menjadi generasi penerus untuk bisa membawa kemajuan bagi bangsa ini.

Seharusnya jumlah wirausaha di Indonesia saat ini sedikitnya 4.400.000 atau 2 persen dari total jumlah penduduk, namun saat ini baru ada 400.000 pengusaha di Indonesia. Ironisnya, peningkatan jumlah penganggur justru semakin didominasi oleh penganggur yang terdidik. Hal ini mengindikasikan bahwa lulusan Perguruan Tinggi adalah lebih sebagai pencari kerja (*job seeker*) daripada pencipta lapangan pekerjaan (*job creator*).

Menurut Jahja Setiaadmadja yang merupakan Presiden Direktur Bank BCA, ada dua akar permasalahan yang menyebabkan wirausaha belum berkembang dengan baik di Indonesia. Hal tersebut disampaikan dalam Talk

Show di Café BCA yang mengusung tema “Potensi dan Tantangan Generasi Muda sebagai Pelaku Usaha”, tanggal 13 Januari 2016 yang lalu.

Masalah yang pertama, yaitu masyarakat Indonesia belum memberikan pengakuan dan penghargaan terhadap profesi wirausaha. Masyarakat cenderung lebih menghargai dan menginginkan profesi lainnya yang dianggap menjanjikan masa depan seperti PNS, dokter, pengacara, insinyur, arsitek dan beberapa profesi lainnya. Akibatnya generasi muda sejak dini tidak dikondisikan untuk menjadi wirausaha. Sejak pra sekolah hingga perguruan tinggi sangat langka ada yang bercita-cita menjadi wirausaha.

Masalah yang kedua, yaitu adanya budaya Indonesia yang kurang tepat diterapkan dalam lingkungan wirausaha. Budaya yang dimaksud adalah budaya kekeluargaan yang bisa dikatakan penerapannya salah kaprah. Hal ini menyebabkan tercampurnya antara uang untuk keperluan pribadi dengan uang untuk keperluan wirausaha atau bisnis. Apabila ada anggota keluarga yang mulai kelihatan sukses sebagai wirausaha, maka akan menjadi tumpuan keluarga besarnya.

Hal ini berakibat uang yang seharusnya untuk kelancaran perputaran bisnis, menjadi terpakai untuk keperluan pribadi dan atau keluarga. Kegiatan usaha pun tidak bisa berkembang dengan pesat, hanya berjalan lambat dan rentan apabila mengalami permasalahan dalam operasionalnya. Saat jatuh, akan sulit untuk bangkit kembali atau harus memulai dari nol kembali.

Semakin maju suatu negara semakin banyak orang yang terdidik, dan banyak pula orang menganggur, maka semakin dirasakan pentingnya dunia

wirausaha. Keberhasilan pembangunan ditunjang dengan adanya jiwa kewirausahaan yang dapat membuka lapangan kerja karena kemampuan pemerintah sangat terbatas. Pemerintah tidak mampu menggarap semua aspek pembangunan karena sangat banyak membutuhkan anggaran belanja, personalia, dan pengawasan. Wirausaha merupakan potensi pembangunan, baik dalam jumlah maupun dalam mutu wirausaha itu sendiri. Jumlah wirausahawan Indonesia yang terbilang sedikit tidak diimbangi dengan mutu yang maksimal. Manfaat adanya jiwa wirausaha banyak sekali.

Kewirausahaan adalah suatu ilmu yang mengkaji tentang pengembangan dan pembangunan semangat kreativitas serta berani menanggung resiko terhadap pekerjaan yang dilakukan demi mewujudkan hasil karya tersebut. Keberanian mengambil resiko sudah menjadi milik seorang wirausahawan karena ia dituntut untuk berani dan siap jika usaha yang dilakukan tersebut belum memiliki nilai perhatian di pasar, dan ini harus dilihat sebagai bentuk proses menuju wirausahawan sejati.

Wirausahawan adalah adalah seorang yang memiliki kompetensi untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda atau kemampuan kreatif dan inovatif, kemampuan dan kemauan untuk memulai usaha, kemauan dan kemampuan untuk mengerjakan sesuatu yang baru, kemauan dan kemampuan mencari peluang, kemampuan dan keberanian menanggung resiko dan kemampuan untuk mengembangkan ide serta meramu sumber daya.

Mereka yang menghargai proses adalah cenderung memiliki kesabaran, dan seorang wirausahawan sejati memiliki kesabaran dalam menjalani setiap

proses menuju keberhasilan tersebut. Sehingga jika ada pendapat bahwa kegagalan berwirausaha merupakan awal dari kesuksesan maka alimat tersebut dipegang tangguh oleh seorang wirausahawan. Tanpa ada kegagalan maka sulit bagi seseorang mengetahui dimana kelimahan yang ia miliki. Kadang kala kita perlu belajar dari kesalahan, dan manusia diajarkan untuk tidak mengulangi kesalahan yang sama di kemudian hari, karena jika ia mengurangi kesalahan yang sama dikemudian hari maka artinya ia tidak belajar dari pengalaman sebelumnya. Dengan mempelajari setiap kesalahan atau kegagalan tersebut maka ilmu baru akan terus diperoleh. Sehingga sangat salah jika seseorang terus melangkah kedepan dengan melupakan kesalahan yang ada, tanpa memperdulikan apa penyebab itu terjadi. Kesempurnaan sebuah produk pada saat tersebut diciptakan lebih baik dari produk sebelumnya. Kata-kata seperti ini menjadi kunci keberhasilan seorang wirausahawan.

Wirausahawan adalah orang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil resiko dan ketidak pastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang dan menggabungkan sumber daya yang diperlukan untuk mendirikanannya. Wirausaha tidak mencari resiko, mereka mencari peluang. Mereka yang menghargai proses adalah cenderung memiliki kesabaran, dan seorang wirausahawan sejati memiliki kesabaran dalam menjalani setiap proses menuju keberhasilan tersebut. Sehingga jika ada pendapat bahwa kegagalan berwirausaha merupakan awal dari kesuksesan maka kalimat tersebut dipegang tangguh oleh seorang wirausahawan. Tanpa ada kegagalan maka sulit bagi seseorang mengetahui dimana kelimahan yang ia miliki. Kadang kala kita perlu belajar dari kesalahan, dan manusia diajarkan untuk tidak

mengulangi kesalahan yang sama di kemudian hari., karena jika ia mengurangi kesalahan yang sama dikemudian hari maka artinya ia tidak belajar dari pengalaman sebelumnya. Dengan mempelajari setiap kesalahan atau kegagalan tersebut maka ilmu baru akan terus diperoleh.

Banyak orang yang berkeinginan untuk memiliki bisnis, baik mahasiswa, ibu rumah tangga, hingga karyawan dan modal sering menjadi alasan utama batalnya niat untuk memiliki usaha. Padahal dalam merintis sebuah usaha tidak sepenuhnya bergantung pada aspek permodalan karena pada kenyataannya banyak orang yang memiliki modal namun bingung untuk menentukan investasi apa yang akan dijalani.

Berwirausaha merupakan salah satu pilihan yang paling populer untuk memenuhi kebutuhan hidup, berwirausaha tidak hanya dilakukan oleh orang dewasa saja, tetapi sangat banyak kita jumpai dari golongan usia remaja, bagi remaja berwirausaha adalah pilihan yang tepat untuk menunjang atau sekedar menambah uang saku, akan tetapi ada juga yang berwirausaha dengan tujuan memenuhi kebutuhan hidup atau diartika remaja tersebut melakukan ekonomi mandiri.

Dalam menjalani kegiatan berwirausaha, dibutuhkan pemikiran yang kreatif dan inovatif, Kreativitas dan inovasi dalam berbisnis adalah dua hal yang perlu dimiliki dan dikembangkan dalam diri pelaku bisnis demi kemajuan dan kesuksesan. Keduanya sering kali dipandang saling berkaitan dan tak dapat dipisahkan, karena lahirnya sebuah inovasi tak bisa tidak adalah dari bentuk kreativitas itu sendiri. Kreativitas dapat dipandang sebagai kemampuan untuk

mengembangkan ide-ide baru dan untuk menemukan cara-cara baru dalam melihat masalah serta peluang. Sedangkan inovasi adalah kemampuan untuk menerapkan solusi hasil dari pemikiran kreatif terhadap masalah dan peluang untuk meningkatkan atau untuk memperbaiki sesuatu.

Hakikatnya, kreativitas menghasilkan sudut pandang baru oleh seseorang terhadap suatu masalah. Pola pikir dari seorang dengan kepribadian kreatif adalah terbuka dan luas, atau sering kali disebut '*out of the box*'. Perlu kita ketahui, pola pikir yang demikian itu tidaklah datang secara instan, melainkan melalui suatu proses yang berkesinambungan. Graham Wallas, menyatakan bahwa proses kreatif meliputi 4 tahap:

1. Tahap Persiapan, mempersiapkan diri untuk memecahkan masalah dengan mengumpulkan data/informasi, mempelajari pola berpikir dari orang lain, dan bertanya pada orang lain.
2. Tahap Inkubasi, pada tahap ini pengumpulan informasi dihentikan, individu melepaskan diri untuk sementara dari masalah tersebut. Ia tidak memikirkan masalah tersebut secara sadar, tetapi "mengeramkannya" dalam alam pra sadar.
3. Tahap Iluminasi, tahap ini merupakan tahap timbulnya "*insight*" atau "*Aha Erlebnis*", yaitu saat munculnya inspirasi atau gagasan baru.
4. Tahap Verifikasi, tahap ini merupakan tahap pengujian ide atau kreasi baru tersebut terhadap realitas. Di sini diperlukan pemikiran kritis dan konvergen. Proses divergensi (pemikiran kreatif) harus diikuti proses konvergensi (pemikiran kritis).

Setelah berhasil melewati proses tersebut, maka lahirlah sebuah inovasi. Inovasi adalah tentang bagaimana seseorang mengimplementasikan kreativitas terhadap sesuatu menjadi satu kombinasi baru yang dapat menghasilkan pemecahan masalah. Definisi ‘baru’ di sini tidak selalu berarti original, melainkan ‘kebaruan’ atau ‘diperbaharui’, yang berarti juga adalah improvement, karena inovasi tidak harus selalu berwujud barang atau jasa baru, melainkan juga perbaikan atau pengembangan dari barang atau jasa yang telah ada.

Memiliki usaha yang dapat dirintis sejak usia muda dapat menjadi hal yang menguntungkan di masa depan. Di masa ini, banyak remaja yang telah sukses merintis usaha sejak duduk di bangku kuliah. Dengan usia yang muda dan kuantitas waktu luang yang tersedia pada remaja, memulai suatu usaha dengan serius dan tanggung jawab tentunya akan bisa menjadi peluang usaha yang potensial untuk mendapat penghasilan tambahan guna membantantu atau mencukupi biaya hidup.

Dalam era globalisasi dan persaingan yang semakin ketat, kreativitas dan inovasi menjadi faktor penting dalam memajukan dunia bisnis. Remaja sebagai generasi muda memiliki potensi yang besar dalam mengembangkan kreativitas dan inovasi dalam berwirausaha. Namun, remaja sering menghadapi tantangan dalam mengaktualisasikan potensi kreativitas dan inovasi mereka. Oleh karena itu, diperlukan strategi yang efektif untuk mengembangkan kreativitas dan inovasi dalam berwirausaha pada remaja.

Adapun beberapa fenomena yang terjadi pada kalangan wirausaha saat ini adalah :

1. Perubahan paradigma: Saat ini, terjadi pergeseran paradigma di masyarakat yang semakin mengapresiasi kreativitas dan inovasi dalam berwirausaha. Peluang dan dukungan untuk remaja yang ingin berwirausaha menjadi lebih terbuka dan luas.
2. Kemajuan teknologi: Kemajuan teknologi memainkan peran penting dalam memfasilitasi kreativitas dan inovasi. Dengan adanya internet, media sosial, dan platform daring lainnya, remaja dapat dengan mudah mengakses informasi, belajar dari contoh-contoh sukses, dan berkolaborasi dengan sesama remaja.
3. Inspirasi dari kisah sukses remaja wirausahawan: Banyak kisah sukses remaja wirausahawan yang menjadi inspirasi bagi generasi muda. Contohnya, remaja yang menciptakan aplikasi mobile yang sukses, produk kreatif yang inovatif, atau layanan yang mengatasi masalah sosial.
4. Program dan komunitas pendukung: Ada banyak program dan komunitas yang bertujuan untuk mengembangkan kreativitas dan inovasi dalam berwirausaha pada remaja. Ini meliputi pelatihan, bimbingan, dan kesempatan untuk berkolaborasi dengan para ahli dan sesama remaja.
5. Tantangan dan hambatan: Meskipun ada kemajuan yang signifikan, masih ada beberapa tantangan yang dihadapi remaja dalam mengembangkan kreativitas dan inovasi dalam

Persoalannya kemudian adalah bagaimanakah jiwa dan semangat serta perilaku kewirausahaan itu bisa berkembang di kalangan generasi muda? Jumlah wirausaha yang masih sedikit menunjukkan terdapat kesalahan dalam program pengembangan kewirausahaan. Oleh karena itu, bahasan pada penelitian ini ditujukan untuk mengaji proses pengembangan kewirausahaan pada remaja sebagai suatu alternatif pemecahan masalah di bidang ketenagakerjaan. Selain itu, bahasan pada tulisan ini juga diupayakan mencari terobosan inovatif yang perlu digerakkan untuk mendorong peningkatan minat, kesadaran sekaligus perilaku remaja sebagai wirausaha muda yang produktif, kreatif dan inovatif.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana konsep proses pengembangan kreativitas kewirausahawan pada remaja ?
2. Bagaimana strategi peningkatan perilaku berinovasi pada remaja sebagai wirausaha muda yang inovatif ?

C. Tujuan Masalah

1. Untuk memahami bagaimana proses kreativitas kewirausahawan pada remaja.
2. Untuk memahami bagaimana mendorong peningkatan perilaku remaja sebagai wirausaha muda yang inovatif.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Manfaat dari penelitian secara teoritis diharapkan mampu untuk mengeksplorasi dan menambah pengetahuan yang berkaitan dengan strategi berwirausaha yang kreatif dan inovatif, sehingga dengan dilakukan penelitian ini dapat pengetahuan mengenai strategi berwirausaha yang kreatif dan inovatif.

2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis diharapkan pengetahuan dalam berwirausaha yang kreatif dan inovatif mampu untuk di terapkan dengan baik.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Pertama, Mengacu kepada penelitian skripsi Anwar Arif Wibowo, yang berjudul “Strategi Pondok Pesantren Dalam Menumbuhkan Semangat Jiwa Kewirausahaan Masyarakat (Study Di Pondok Pesantren Aswaja Lintang Songo, Bantul)” Skripsi, Jurusan Pengembangan Masyarakat Islam Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2009.” Kajian ini membahas menganalisis permasalahan pokok, tentang strategi pondok pesantren dalam menumbuhkan semangat jiwa kewirausahaan masyarakat. Hasil penelitian ini menunjukkan adanya peningkatan yang meliputi semangat jiwa kewirausahaan masyarakat yang ada di sekitar pondok pesantren tersebut. Yaitu dengan cara member motivasi, pelatihan keterampilan (pendidikan luar sekolah) serta berbagai macam program kewirausahaan.

Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Wahyudi dengan judul ”Analisis Strategi Peningkatan Kinerja Wirausaha Santri di Pondok Pesantren Al Madinah Kecamatan Gayamsari Kota Semarang” pada tahun 2014. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang di terapkan di Pondok Pesantren Al Madinah Kecamatan Gayamsari Kota Semarang adalah strategi kombinasi, karena usaha yang dijalankan santri di pondok pesantren ini lebih dari satu jenis usahannya, ada beberapa usaha yang di kelola oleh Pondok Pesantren adalah pengisian ulang air minum, pembuatan makanan ringan dan toko sembako.

Dan dalam meningkatkan kinerja wirausaha santri di Pondok Pesantren Al Madinah Gayamsari Semarang strategi kombinasi sangatlah efektif. Para santri juga ikut berwirausaha dengan mengembangkan dan memberdayakan usaha yang ada di Pondok Pesantren Al Madinah tersebut. Dan keuntungan dalam penjualan hasil usaha tersebut digunakan untuk pengelolaan Pondok Pesantren Al Madinah dan sebagian keuntungan digunakan untuk kehidupan sehari-hari. Pondok pesantren ini tidak hanya mengajarkan tentang ilmu agama saja akan tetapi ilmu duniawi demi kelangsungan hidup.

Berbeda dengan penelitian diatas, Penelitian Jurnal yang dilakukan oleh Tejo Nurseto Universitas Negeri Yogyakarta yang berjudul “strategi menumbuhkan wirausaha kecil Menengah yang Tangguh” yang dilakukan pada tahun 2014. Usaha penciptaan wirausaha baru yang tangguh akan lebih baik jika dilakukan terhadap lulusan perguruan tinggi yang telah memiliki dasar keilmuan dan intelektualitas yang tinggi hal ini didasari oleh kondisi persaingan usaha di era globalisasi yang menuntut kemampuan seseorang wirausaha yang benar-benar memiliki kemampuan yang tinggi salah satunya pola pengembangan wirausaha yang tangguh dan unggul adalah dengan memberikan disamping melalui perguruan tinggi, juga dapat melalui pelatihan dan magang yang di dukung oleh fasilitas atau akses teknologi, manajemen, pasar, modal serta informasi (baik yang umum maupun spesifik) melalui inkubasi bisnis.

Penelitian yang dilakukan oleh Akhmad Syarif Hidayat yang berjudul “Mahasiswa Berwirausaha : Latar Belakang, Karakter dan Proses Menciptakan Usaha”, Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan enam narasumber mahasiswa yang masih aktif berkuliah dan memiliki serta mengelola usaha di

Yogyakarta. Penelitian fokus pada latar belakang mahasiswa berwirausaha ditinjau dari lingkungan keluarga, pendidikan, etnis, organisasi dan sejarah kerja. Karakter yang dimiliki oleh mahasiswa yang terkait dengan kewirausahaan juga turut didalami. Penelitian juga membahas tentang proses mahasiswa dalam menciptakan usahanya. Temuan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa mahasiswa wirausahawan memilih untuk berwirausaha karena pengaruh lingkungan eksternal dan internal. Faktor eksternal seperti lingkungan keluarga, pendidikan, etnis, organisasi dan sejarah kerja memiliki peran dalam mendorong intensi berwirausaha mahasiswa. Faktor eksternal tersebut juga mempengaruhi faktor internal seperti karakter mahasiswa. Karakter mahasiswa turut dibentuk oleh faktor eksternal, sedangkan karakter juga memiliki peran terhadap pemilihan lingkungan eksternal. Dua faktor tersebut saling mempengaruhi satu sama lain. Mahasiswa wirausahawan memiliki karakter yang inovatif, percaya diri, terbuka dengan hal baru, berani mengambil resiko, suka berencana dan pantang menyerah. Mahasiswa menciptakan usaha yang mudah untuk dijalankan sembari berkuliah. Mahasiswa wirausahawan menciptakan usaha dengan ide yang berasal dari realita kehidupan sehari-hari dan dari passion atau hobi mereka. Mereka membutuhkan partner dalam membangun usahanya. Dalam proses menciptakan usaha mahasiswa memiliki hambatan seperti keterbatasan modal, keterbatasan waktu, perbedaan pendapat dengan partner, pendapatan awal usaha yang belum sesuai harapan dan pengelolaan awal usaha yang masih kacau.

B. Strategi

1. Strategi

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), istilah strategi memiliki beberapa arti, antara lain (a) rangkaian konsep dan asas yang menjadi garis besar dan dasar rencana dalam pelaksanaan suatu pekerjaan, kepemimpinan, dan cara bertindak, (b) pernyataan cita-cita, tujuan, prinsip, atau maksud sebagai garis pedoman untuk manajemen dalam usaha mencapai sasaran, dan (c) garis haluan. Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut serta prioritas alokasi sumber daya.

Strategi adalah salah satu alat untuk menggambarkan arah bisnis yang menyesuaikan dengan lingkungan yang hendak dipilih yang merupakan pedoman untuk memberdayakan sumber daya dan organisasi. Kottler juga berpendapat bahwa "strategi adalah sebagai rencana permainan untuk mencapai sasaran usaha dengan menggunakan pemikiran yang strategis". Strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Tjiptono(1995),.

Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Konsep strategi merupakan sebuah konsep yang perlu dipahami dan diterapkan oleh setiap *entrepreneur* maupun setiap manajer, dalam segala macam bidang usaha. Strategi organisasi terdiri dari tindakan-tindakan dan pendekatan- pendekatan bisnis, yang

diterapkan oleh pihak manajemen guna mencapai kinerja keorganisasian yang diterapkan sebelumnya. (Strickland, 1998).

Dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam penyusunan strategi perlu diperhatikan kondisi dan perubahan lingkungan, baik internal maupun eksternal yang pada akhirnya dapat mencapai tujuan telah ditetapkan.

C. Kreativitas

Pengertian Kreativitas

Kreativitas adalah inisiatif terhadap suatu produk atau proses yang bermanfaat, benar, tepat, dan bernilai terhadap suatu tugas yang lebih bersifat *heuristic* yaitu, sesuatu yang merupakan pedoman, petunjuk, atau panduan yang tidak lengkap yang akan menuntun kita untuk mengerti, mempelajari, atau menemukan sesuatu yang baru. Atribut orang yang kreatif adalah: terbuka terhadap pengalaman, suka memperhatikan melihat sesuatu dengan cara yang tidak biasa, kesungguhan, menerima dan merekonsiliasi sesuatu yang bertentangan, toleransi terhadap sesuatu yang tidak jelas, independen dalam mengambil keputusan, berpikir dan bertindak, memerlukan dan mengasumsikan otonomi, percaya diri, tidak menjadi subjek dari standar dan kendali kelompok, rela mengambil resiko yang diperhitungkan, gigih, sensitif terhadap permasalahan, lancarkemampuan untuk mengerik ide-ide yang banyak, fleksibel keaslian, responsif terhadap perasaan, terbuka terhadap fenomena yang belum jelas, motivasi, bebas dari rasa takut gagal, berpikir dalam imajinasi, dan selektif, (Ernani Hadiyati 2011).

kreativitas adalah, berpikir sesuatu yang baru. Kreativitas sebagai kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan untuk menemukan cara-cara baru dalam memecahkan persoalan dalam menghadapi peluang. Kreativitas adalah kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan cara-cara baru dalam pemecahan masalah dan menemukan peluang. Intinya kreativitas adalah memikirkan sesuatu yang baru dan berbeda. Sedangkan inovasi merupakan kemampuan untuk menerapkan kreativitas dalam rangka pemecahan masalah dan menemukan peluang. Intinya inovasi adalah kemampuan untuk melakukan sesuatu yang baru dan berbeda.

Kreativitas merupakan suatu topik yang relevan tidak hanya bagi wirausaha yang baru memulai, tetapi juga bagi bisnis dan kegiatan bisnis pada umumnya. Kreativitas juga merupakan sumber penting dalam penciptaan daya saing untuk semua organisasi yang peduli terhadap *growth* dan *change*, (Suryana 2006).

A. Roe dalam Frinches (2004) menyatakan bahwa syarat- syarat orang yang kreatif yaitu:

- 1) Keterbukaan terhadap pengalaman (*openness to experience*).
- 2) Pengamatan melihat dengan cara yang biasa dilakukan (*observance seeing things in unusual ways*).
- 3) Keinginan (*curiosity*) Toleransi terhadap ambiguitas (*tolerance of apporites*).
- 4) Kemandirian dalam penilaian, pikiran dan tindakan (*independence in judgement, thought and action*).

- 5) e. Memerlukan dan menerima otonomi (*needing and assuming autonomy*).
- 6) Kepercayaan terhadap diri sendiri (*self-reliance*).
- 7) Tidak sedang tunduk pada pengawasan kelompok (*not being subject to group standart and control*).
- 8) Ketersediaan untuk mengambil resiko yang diperhitungkan (*willing to take calculated risks*).

Kreativitas adalah kemampuan untuk mengembangkan gagasan baru dan untuk menemukan cara baru untuk melihat masalah dan peluang. Solusi untuk masalah dan kesempatan untuk meningkatkan atau memperkaya kehidupan masyarakat. Cukup memiliki ide baru yang hebat tidak cukup mengubah ide menjadi produk nyata. Layanan atau usaha bisnis adalah langkah penting berikutnya, Kreativitas adalah kemampuan untuk mengembangkan gagasan baru dan untuk menemukan cara baru untuk melihat masalah dan peluang. Solusi untuk masalah dan kesempatan untuk meningkatkan atau memperkaya kehidupan masyarakat. Scarborough & Zimmerer(2005).

Hakikatnya, kreativitas menghasilkan sudut pandang baru oleh seseorang terhadap suatu masalah. Pola pikir dari seorang dengan kepribadian kreatif adalah terbuka dan luas, atau sering kali disebut '*out of the box*'. Perlu kita ketahui, pola pikir yang demikian itu tidaklah

datang secara instan, melainkan melalui suatu proses yang berkesinambungan.

Ada 4 pembagian tahap-tahap dari kreativitas, secara umum kreativitas itu muncul dari proses-proses yang berkesinambungan yang berproses secara berlahan dari dalam diri manusia (Graham Wallas 1926), proses tersebut terbagi dalam 4 tahap yaitu :

1) Tahap Persiapan (*Preparation*)

Selama tahap ini, kita menyelidiki suatu masalah, menerapkan diri kita pada analisis yang sulit, sadar, sistematis tapi belum membuahkan hasil apapun (Klein, 2013).

Pada tahap ini, pemikir berpusat pada pekerjaan awal yang disadari, dimana otak mulai mengumpulkan informasi dan data yang berfungsi sebagai dasar atau riset untuk karya kreatif yang sedang terjadi. Setelah itu, pemikir pun lalu menjadi akrab dengan masalah yang sedang diselidiki, lalu mencoba mencari solusi terhadap masalah tersebut dengan cara belajar berpikir, mencari jawaban, bertanya kepada orang lain, dan lain sebagainya. (Weisberg, 2006).

2) Tahap Inkubasi (*Incubation*)

Pada tahap ini, kita berhenti berfikir secara sadar mengenai masalah tersebut dan membiarkan pikiran tidak sadar kita untuk mengambil alih. Wallas menyarankan untuk menseriusi tahap inkubasi ini. Kita harus berelaksasi, dan berhenti berfikir mengenai masalah tersebut. Kita harus menghindari hal-hal yang mungkin

mengganggu pikiran tidak sadar kita, seperti membaca materi yang serius (Klein 2013).

3) Tahap Pencerahan (*Illumination*)

Tahap pencerahan dikenal sebagai pengalaman, yaitu saat sebuah gagasan baru muncul dalam pikiran, seakan-akan dari ketiadaan, untuk menjawab tantangan kreatif yang sedang dihadapi. Tahapan ini sering terjadi ketika seseorang sedang mengerjakan sesuatu yang tidak berkaitan dengan upaya kreatif. Tahap ini merupakan titik tolak ketika gagasan baru berpindah dari alam pikiran tidak sadar ke alam pikiran sadar. Hal ini mudah dicapai dalam keadaan santai dan bebas tekanan (Fachruddin 2015).

4) Tahap Pelaksanaan/Pembuktian (*Verification*)

Akhirnya pada tahapan ini, kita akan mencoba apakah ide tersebut valid atau tidak. Tahapan ini membutuhkan pikiran sadar (Weisberg, 2006). Dalam tahapan ini, ada ide atau gagasan yang berhasil dengan amat cepat, sedangkan yang lainnya membutuhkan waktu berbulan-bulan bahkan bertahun-tahun agar ide tersebut dapat diterapkan dengan valid (Fachruddin 2015).

Jadi pada dasarnya kreativitas adalah pengelolaan suatu ide, menghubungkan beberapa elemen ide-ide yang terpisah, selanjutnya ide atau gagasan tersebut dikembangkan dan diolah menjadi suatu karya yang menarik, unik, dan inovatif. Tahapan yang tersebut merupakan langkah-langkah yang dilakukan dengan memikirkan solusi dari masalah yang dikemukakan yang kemudian dicerna

dalam pikiran sehingga timbul gagasan-gagasan dari permasalahan yang dihadapi. Gagasan-gagasan tersebut akan menjadi solusi dari permasalahan sehingga masalah yang dihadapi terpecahkan sesuai dengan langkah-langkah yang diambil.

D. Inovasi

Inovasi adalah konsep yang lebih luas yang membahas penerapan gagasan, produk atau proses yang baru. Inovasi juga didefinisikan sebagai penerapan yang berhasil dari gagasan kreatif perusahaan. Oleh karena itu perusahaan diharapkan membentuk pemikiran – pemikiran baru dalam menghadapi baik pesaing, pelanggan dan pasar yang ada (Amabile dkk 1996).

Adanya kesamaan tampilan produk sejenis maupun sistem perusahaan sejenis dari pesaing merupakan faktor pendorong terjadinya inovasi, biasanya produk pesaing itu muncul tanpa mengalami perubahan yang berarti bahkan cenderung statis. Keadaan tersebut dapat menjadi hal yang menguntungkan, karena persaingan yang timbul dengan munculnya produk pesaing dapat diatasi dengan melakukan inovasi produk. Selain inovasi produk, sistem dalam perusahaan juga perlu adanya inovasi. Inovasi merupakan sesuatu yang dapat dilihat sebagai kemajuan fungsional yang dapat membawanya selangkah lebih maju dibandingkan pesaing, apabila memiliki suatu kelebihan yang dipandang sebagai nilai tambah bagi konsumen. Inovasi adalah kegiatan penelitian, pengembangan, atau perekayasaan yang bertujuan mengembangkan penerapan praktis nilai dan konteks ilmu pengetahuan yang baru, atau cara baru untuk

menerapkan ilmu pengetahuan dan teknologi yang telah ada ke dalam produk atau proses produksi (Everett M. Rogers, 1983).

Salah satu karakter yang sangat penting dari wirausahawan adalah kemampuannya berinovasi. Tanpa adanya inovasi perusahaan tidak akan dapat bertahan lama. Hal ini disebabkan kebutuhan, keinginan, dan permintaan pelanggan berubah-ubah. Pelanggan tidak selamanya akan mengkonsumsi produk yang sama. Pelanggan akan mencari produk lain dari perusahaan lain yang dirasakan dapat memuaskan kebutuhan mereka. Untuk itulah diperlukan adanya inovasi terus menerus jika perusahaan akan berlangsung lebih lanjut dan tetap berdiri dengan usahanya. Inovasi adalah sesuatu yang berkenaan dengan barang, jasa atau ide yang dirasakan baru oleh seseorang. Meskipun ide tersebut telah lama ada tetapi ini dapat dikatakan suatu inovasi bagi orang yang baru melihat atau merasakannya (Larsen, P and Lewis, A, 2007).

Terdapat beberapa poin alasan mengapa inovasi sangat penting yang diuraikan sebagai berikut:

- 1) Teknologi berubah sangat cepat seiring adanya produk baru, proses dan layanan baru dari pesaing, dan ini mendorong usaha entrepreneurial untuk bersaing dan sukses. Yang harus dilakukan adalah menyesuaikan diri dengan inovasi teknologi baru (Keeh,dkk 2007).
- 2) Efek perubahan lingkungan terhadap siklus hidup produk semakin pendek, yang artinya bahwa produk atau layanan lama harus digantikan dengan yang baru dalam waktu cepat, dan ini bisa terjadi

karena ada pemikiran kreatif yang me-nimbulkan inovasi (Keeh,dkk 2007).

- 3) Konsumen saat ini lebih pintar dan menuntut pemenuhan kebutuhan. Harapan dalam pemenuhan kebutuhan mengharap lebih dalam hal kualitas, pembaruan, dan harga. Oleh karena itu skill inovatif dibutuhkan untuk memuaskan kebutuhan konsumen sekaligus mempertahankan konsumen sebagai pelanggan (Keeh,dkk 2007).
- 4) Dengan pasar dan teknologi yang berubah sangat cepat, ide yang bagus dapat semakin mudah ditiru, dan ini membutuhkan metode penggunaan produk, proses yang baru dan lebih baik, dan layanan yang lebih cepat secara kontinyu (Keeh,dkk 2007).
- 5) Inovasi bisa menghasilkan pertumbuhan lebih cepat, meningkatkan segmen pasar, dan menciptakan posisi korporat yang lebih baik (Keeh,dkk 2007).

Inovasi sebagai ide, praktek atau obyek yang dianggap baru oleh seorang individu atau unit pengguna lainnya. inovasi yaitu, sebuah kemampuan untuk menerapkan kreativitas dalam rangka memecahkan persoalan dan peluang untuk meningkatkan dan memperkaya kehidupan (Hills 2008).

Inovasi memiliki dimensi yang berjumlah dua belas, yang antara lain adalah:

- 1) Apa (offerings): Mengembangkan produk atau jasa yang inovatif.

- 2) Model (platform): Menggunakan komponen atau kerangka yang sama untuk menciptakan produk turunan.
- 3) Solusi (solutions): Menciptakan produk yang terintegrasi dan sesuai untuk memecahkan masalah konsumen.
- 4) Pengalaman konsumen (customer experience): Mendesain kembali interaksi pelanggan pada semua kontak poin dan kesempatan kontak.
- 5) Nilai tambah alternatif (value capture): Mendefinisikan kembali bagaimana untuk memperoleh pendapatan atau menciptakan aliran pendapatan baru yang inovatif.
- 6) Proses (processes): Mendesain kembali proses operasi inti dalam mengubah input menjadi output untuk memperbaiki efisiensi dan efektivitas.
- 7) Organisasi (organization): Mengubah bentuk, fungsi atau lingkup aktivitas perusahaan.
- 8) Rantai pasok (supply chain): Berpikir berbeda tentang cara memperoleh sumber daya dan memenuhinya
- 9) Pasar (presence): Menciptakan saluran distribusi atau poin-poin kehadiran baru yang inovatif, termasuk tempat-tempat di mana produk dapat dibeli atau digunakan oleh konsumen.
- 10) Jejaring (networking): Menciptakan produk yang berpusat pada jejaring dan terintegrasi.
- 11) Merek (brand): Menggunakan merek yang sudah ada pada domain atau ranah baru.

D. Kewirausahawan

Istilah wirausaha merupakan terjemah dari kata *entrepreneur* (bahasa perancis) yang diterjemahkan kedalam Bahasa Inggris dengan arti *between taker* atau *go between*, yaitu orang yang berani bertindak mengambil peluang. Para pembuat teori ekonomi dan para penulis di masa lalu telah sepakat bahwasanya, perkataan *entrepreneur* dalam arti mereka yang memulai sebuah usaha baru yang berani mengambil segala macam resiko serta mereka yang mendapat keuntungannya. Dengan penejelasan definisi tersebut diperoleh tiga kunci pengertian wirausaha yaitu orang yang cakap melihat peluang, tepat dalam menentukan langkah kegiatan, dan berani menanggung resiko dalam upaya meraih tujuannya. (Rasyid sudrajat,2005)

Menurut Intruksi Presiden RI No. 4 Tahun 1995: “kewirausahaan adalah semangat, sikap perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi, dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan lebih besar”. Jadi wiarusaha adalah orang yang melakukan usaha/kegiatan sendiri dengan segala kemampuan yang dimilikinya. Sedangkan kewirausahaan menunjukkan kepada sikap dan perilaku mental yang dimiliki seseorang wirausaha dalam melaksanakan usaha/kegiatan.

Kata *entrepreneurship* yang dahulunya sering diterjemahkan dengan kata kewiraswastaan namun akhir-akhir ini sering diterjemahkan dengan kata

kewirausahaan. Entrepreneur berasal dari bahasa Perancis yaitu *entreprenure* yang artinya memulai atau melaksanakan. Wiraswasta/wirausaha berasal dari kata: Wira: utama, gagah berani, luhur; swa: sendiri; sta: berdiri; usaha: kegiatan produktif (Ernani Hadiyati, 2011).

Dari asal kata tersebut, wiraswasta pada mulanya ditujukan pada orang-orang yang dapat berdiri sendiri. Di Indonesia kata wiraswasta seringkali didefinisikan sebagai orang-orang yang tidak bekerja pada sektor pemerintah yaitu; para pedagang, pengusaha, dan orang-orang yang bekerja di perusahaan swasta, sedangkan wirausahawan adalah orang-orang yang mempunyai usaha sendiri.

kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai pengambilan resiko untuk menjalankan usaha sendiri dengan memanfaatkan peluang-peluang untuk menciptakan usaha baru atau dengan pendekatan yang inovatif sehingga usaha yang dikelola berkembang menjadi besar dan mandiri dalam menghadapi tantangan-tantangan persaingan. Kata kunci dari kewirausahaan adalah: pengambilan resiko, menjalankan usaha sendiri, memanfaatkan peluang-peluang, menciptakan usaha baru, pendekatan yang inovatif, mandiri (misal;tidak bergantung pada bantuan pemerintah) (Jong and Wennekers ,2008).

Secara umum posisi wirausahawan adalah menempatkan dirinya terhadap risiko atas tantangan-tantangan yang akan dihadapi secara mandiri terhadap perusahaannya. Wirausahawan memiliki risiko atas finansialnya sendiri atau finansial orang lain yang dipercayakan kepadanya dalam

memulai suatu. Ia juga berisiko atas keteledoran dan kegagalan usahanya. Sebaliknya manajer lebih termotivasi oleh tujuan yang dibebankan dan kompensasi (gaji dan benefit lainnya) yang akan diterimanya. Seorang manajer tidak toleran terhadap sesuatu yang tidak pasti dan membingungkan dan kurang berorientasi terhadap resiko dibandingkan dengan wirausahawan. Manajer lebih memilih gaji dan posisi yang relatif aman dalam bekerja.

Wirausahawan lebih memiliki keahlian intuisi dalam mempertimbangkan suatu kemungkinan atau kelayakan dan perasaan dalam mengajukan sesuatu kepada orang lain. Di lain pihak, manajer memiliki keahlian yang rasional dan orientasi yang terperinci (rational and detailed-oriented skills).

Wirausaha merupakan pengambilan resiko untuk menjalankan sendiri dengan memanfaatkan peluang-peluang untuk menciptakan usaha baru atau dengan pendekatan yang inovatif sehingga usaha yang dikelola berkembang menjadi besar dan mandiri tidak bergantung kepada pemerintah atau pihak-pihak lain dalam menghadapi segala tantangan persaingan. Inti dari wirausaha adalah pengambilan resiko, menjalankan sendiri, memanfaatkan peluang-peluang, menciptakan baru, pendekatan yang inovatif, dan mandiri. Kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang. Secara sederhana arti wirausahawan (entrepreneur) adalah orang

yang mempunyai keberanian dalam mengambil resiko berani 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. (Baldacchino,2009)

Wirausahawan adalah mereka yang melakukan usaha-usaha kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide dan meramu sumberdaya untuk menemukan peluang dan perbaikan hidup". Wirausahawan adalah mereka yang menghubungkan gagasan kreatif dengan tindakan dan struktur bisnis tertentu. Istilah yang begitu populer untuk seorang wirausahawan adalah seorang wirausahawan berfikir untuk mengambil keputusan dan mengambil keputusan untuk berfikir, dengan kata lain seorang wirausahawan adalah mereka yang mengambil tindakan. Setiap pemikiran yang dibangun menempatkan sisi keunikan, sesuatu yang dianggap oleh orang lain itu sederhana maka dimata seorang wirausahawan itu menjadi sesuatu yang luar biasa. Berbagai ide kreatif , bermunculan saat ia melihat suatu masalah tidak terselesaikan, karena makna dasarnya adalah setiap masalah disana terdapat nilai jual saat kita bisa memberikan solusi atas masalah tersebut. (Suryana, 2006).

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan penelitian yang bersifat kualitatif, hal ini menggunakan kualitatif karena mengingat apa yang dikaji dan juga metode kualitatif berfungsi sebagai pendukung sebagai penyedia data kasar (Nyoman, 2010:42). Penelitian kualitatif adalah metode yang berpangkal dari peristiwa-peristiwa sosial, yang pada hakekatnya bersifat eksak (Subyantoro, Suwanto, 2007: 78).

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Metode kualitatif digunakan untuk dapat memperoleh suatu informasi yang mendalam tentang situasi yang dialami oleh subjek penelitian dimana yang digali adalah proses atau sesuatu yang melatarbelakangi terjadinya sesuatu (Moleong, 2006). Hal ini selaras dengan yang dikemukakan oleh Sugiyono (2010) dimana metode kualitatif digunakan untuk mendapatkan data yang mendalam, suatu data yang mengandung makna. Makna adalah data yang sebenarnya, data yang pasti yang merupakan suatu nilai di balik data yang tampak. Oleh karena itu, di dalam penelitian kualitatif tidak menekankan pada generalisasi, tetapi lebih menekankan pada makna (Sugiyono, 2010).

penelitian kualitatif juga merupakan pengamatan individu dalam lingkungan, berinteraksi langsung dengan mereka, dan menginterpretasi pendapat mereka tentang dunia sekitar, selain itu Nana Syaodih menyatakan penelitian kualitatif adalah suatu penelitian yang ditujukan agar dapat mendeskripsikan dan

menganalisis baik fenomena, peristiwa, aktivitas, perilaku, kepercayaan, dan pemikiran baik perseorangan maupun secara kelompok. suatu metode yang cocok digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan kualitatif, sebab dari metode inilah peneliti dapat melakukan penelitian dan juga mengingat data-data yang dikumpulkan selama melakukan penelitian adalah data-data yang sifatnya non numerik yang sifatnya abstrak, dinamis, utuh, dan penuh dengan makna daripada lebih ke perhitungan secara sistematis.

Kirk dan Miller (dalam Moelong, 2006) menjelaskan bahwasannya penelitian kualitatif merupakan tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung berdasarkan pengamatan pada manusia baik dalam wilayahnya maupun dalam istilahnya. Metode kualitatif adalah metode penelitian yang memiliki pondasi pada filsafat *postpositivisme*, penelitian kualitatif juga digunakan untuk meneliti pada objek yang alamiah, dimana peneliti sebagai instrumen kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan dengan cara *purposive* dan *snowball*, teknik triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif akan lebih ditekankan pada makna daripada secara generalisasi (Sugiyono 2010).

Penelitian kualitatif adalah pengumpulan data pada suatu latar alamiah, dengan menggunakan metode alamiah, dan dilakukan oleh peneliti yang tertarik secara alamiah. Dari hal ini menjelaskan bahwa penelitian kualitatif mengutamakan latar alamiah, agar hasilnya dapat digunakan untuk menginterpretasi suatu fenomena, dan metode yang biasanya digunakan adalah wawancara, observasi, dan pemanfaatan dokumen. Penelitian kualitatif juga tidak akan pernah lepas dari analisis fenomenologi. Dalam pandangan fenomenologi

sendiri berusaha untuk memahami suatu peristiwa atau fenomena serta kaitannya terhadap orang-orang yang berada dalam situasi tertentu (Moleong, 2006).

B. Metode Pengumpulan Data

1. Observasi

adalah suatu teknik dimana kita sebagai peneliti adalah mengamati secara langsung serta mendeskripsikan secara gamblang tanpa ada dibumbui oleh opini-opini dari akal fikiran diri sendiri, observasi juga merupakan salah satu teknik yang paling banyak dilakukan dalam penelitian, baik kuantitatif maupun kualitatif, baik sosial maupun humaniora. Dalam etnografi teknik observasi dikategorikan sebagai aliran utama. Semua penelitian sosial pada dasarnya menggunakan teknik observasi dan faktor terpenting dalam teknik observasi adalah *observer* (pengamat) dan orang yang diamati yang kemudian juga berfungsi sebagai pemberi informasi, yaitu informan. Selain itu peneliti menggunakan cara partisipasi, yakni peneliti mengikutsertakan dirinya pada kegiatan tersebut dan juga mempraktekan apa yang dilakukan oleh narasumber. Hal ini dilakukan agar peneliti dapat memperoleh data yang bervariasi dan juga memperoleh hasil data yang valid (Adler dan Adler 2009).

2. Wawancara

Teknik wawancara adalah pengambilan data dengan cara menanyakan sesuatu kepada seseorang yang menjadi informan. Caranya adalah dengan bercakap-cakap secara tatap muka. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah wawancara, Wawancara merupakan pertemuan saling bertukarnya informasi dan ide melalui tanya jawab sehingga dapat diketahui makna dari suatu topik tertentu (Esterberg 2002). Wawancara digunakan untuk dapat mengetahui situasi partisipan secara lebih mendalam.

Wawancara dimaksudkan untuk dapat menganalisis dan menguji kebenaran di lapangan (The Kvale and Brinkmann dalam Crewell, 2013).

3. Dokumentasi

Selain dengan wawancara dan observasi, teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif dapat dilakukan dengan teknik dokumentasi, yaitu studi literatur dan dokumentasi. Teknik dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dan informasi melalui pencairan dan penemuan bukti-bukti.

Penelitian kualitatif ini menggunakan teknik dalam penelitian kualitatif, teknik penentuan informan yang sering digunakan adalah purposive. Purposive adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu ini, misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai orang yang mempunyai kebijakan sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi obyek atau situasi sosial yang diteliti.

C. Sumber Data

Sumber data penelitian yang akan dianalisis peneliti merupakan data primer

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan sumber data primer

Sumber data Supjek dalam penelitian ini adalah pemilik dari CV Kanaro Shrimp Farm yang bernama Muhammad Muflih Widady.

D. Analisis Data

Analisis data pada penelitian kualitatif berdasarkan pada hasil temuan secara mendalam melalui pendekatan bukan angkat atau nonstatistik (Istijanto, 2008). Jadi pada hakekatnya penelitian kualitatif sejatinya tidak memiliki rumus yang mutlak atau aturan-aturan yang bersifat abolut dalam mengolah dan menganalisis data. Penelitian kualitatif menggunakan analisis data secara induktif karena adanya beberapa alasan, Pertama, proses secara induktif dapat menemukan kenyataan atau fakta yang bersifat jamak pada data. Kedua, analisis induktif lebih bisa membuat hubungan peneliti menjadi eksplisit, dapat dikenal, serta akuntabel. Ketiga, analisis yang seperti demikian akan lebih dapat menguraikan dan mendeskripsikan latar secara penuh dan dapat membuat keputusan-keputusan tentang dapat atau tidaknya pengalihan suatu latar lainnya. Keempat, analisis induktif lebih dapat menemukan pengaruh bersama yang mempertajam hubungan-hubungan. Kelima, analisis demikian dapat memperhitungkan nilai-nilai secara eksplisit sebagai bagian dari struktur analitik.

. Teknik dalam pengolahan data juga ada beberapa hal yaitu :

1. Triangulasi

Untuk menguji keabsahan data dalam penelitian ini peneliti menggunakan uji triangulasi sumber, yaitu menggali kebenaran informasi tertentu melalui berbagai metode dan sumber perolehan data. Triangulasi ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai sumber.

Triangulasi pada hakikatnya merupakan pendekatan multimetode yang dilakukan peneliti pada saat mengumpulkan dan menganalisis data.

Ide dasarnya adalah bahwa fenomena yang diteliti dapat dipahami dengan baik sehingga diperoleh kebenaran tingkat tinggi jika didekati dari berbagai sudut pandang. Memotret fenomena tunggal dari sudut pandang yang berbeda-beda akan memungkinkan diperoleh tingkat kebenaran yang handal. Karena itu, triangulasi ialah usaha mengecek kebenaran data atau informasi yang diperoleh peneliti dari berbagai sudut pandang yang berbeda dengan cara mengurangi sebanyak mungkin bias yang terjadi pada saat pengumpulan dan analisis data.

Norman K. Denkin dalam Raharjo (2010) mendefinisikan triangulasi sebagai gabungan atau kombinasi berbagai metode yang dipakai untuk mengkaji fenomena yang saling terkait dari sudut pandang dan perspektif yang berbeda. Sampai saat ini, konsep Denkin ini dipakai oleh para peneliti kualitatif di berbagai bidang. Menurutnya, triangulasi meliputi empat hal yaitu :

- 1) Triangulasi metode yang dilakukan dengan cara membandingkan informasi atau data dengan cara yang berbeda.
- 2) Triangulasi antar-peneliti yang dilakukan dengan cara menggunakan lebih dari satu orang dalam pengumpulan dan analisis data.
- 3) Triangulasi sumber data yaitu menggali kebenaran informasi tertentu melalui berbagai metode dan sumber perolehan data.

- 4) Triangulasi teori yang dapat meningkatkan kedalaman pemahaman asalkan peneliti mampu menggali pengetahuan teoretik secara mendalam atas hasil analisis data yang telah diperoleh.

Pada hakikatnya, penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan sebagainya, secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah. Karakter khusus riset kualitatif terutama adalah berupaya mengungkapkan keunikan individu, kelompok, masyarakat dan atau organisasi tertentu dalam kehidupan sehari-hari. Pendekatan ini merupakan suatu metode penelitian yang diharapkan dapat menghasilkan suatu deskripsi tentang ucapan, tulisan atau perilaku yang dapat diamati dari suatu individu, kelompok, masyarakat, dan atau organisasi tertentu dalam suatu setting tertentu pula. Moleong (2006)

2. Coding

Coding merupakan cara dalam emndapatkan kata atau frase yang menentukan adanya fakta psikologi yang menonjol, menangkap esensi dari fakta, atau menandai atribut psikologi yang muncul kuat dari sejumlah kumpulan bahasa atau data secara visual. Data yang diperoleh dapat berupa transkrip wawancara, catatan lapangan, observasi partisipan, jurnal, dokumen, literatur, artefak, dan lain sebagainya.kode seperti demikian merupakan

proses transisi antara koleksi data dan analisis data yang lebih luas (saldana, 2009). Coding yaitu mengidentifikasi dan membaca topik penting dari seluruh hasil wawancara. Peneliti juga melakukan proses tersebut terhadap istilah-istilah atau penggunaan kalimat yang bersifat relevan, dalam pemberiannya coding memerlukan catatan nama pada konteks dimana hal itu muncul.

3. Klasifikasi data

Klasifikasi yang dilakukan pada coding dilakukan dengan melihat sejauh mana satuan makna berhubungan. Klasifikasi ini dilakukan untuk membangun kategori dari setiap klasifikasi.

4. Kategorisasi

Data yang sudah diperoleh dan diklasifikasi kemudian dibuat kategori. Apabila dalam suatu kategori terdapat terlalu banyak data sehingga pencapaian saturasi akan lama maka dapat dibuat sub kategori.

5. Kesimpulan dan *Verifikasi*

Data yang sudah diperoleh kemudian ditarik kesimpulan dengan menggunakan metode deduktif. Kemudian kesimpulan yang belum sempurna segera *diverifikasikan* selama penelitian berlangsung, guna dari proses tersebut adalah untuk memperoleh kesimpulan yang kredibel dan obyektif. Peneliti melakukan verifikasi data menggunakan triangulasi data, yakni menggali data sedalam dan seluas mungkin. Sehingga data yang diperoleh dalam penelitian ini merupakan data yang obyektif, beragam, serta memiliki validitas.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran umum subjek penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di CV Kanaro Shrimp Farm. Supjek dalam penelitian ini adalah pemilik dari CV Kanaro Shrimp Farm yang bernama Muhammad Muflih Widady. Penelitian ini diambil pada tanggal 9 September 2021 yang berlokasi di CV Kanaro Shrimp Farm kecamatan Gumukmas kabupaten Jember.

B. Hasil Penelitian

1. Proses Pengembangan kreativitas Kewirausahaan pada Remaja

Wirausahawan yang sukses memahami pentingnya memperbesar peluang dalam usahanya. Mereka melakukan berbagai strategi untuk meningkatkan kesempatan keberhasilan usahanya, seperti melakukan kerja sama dengan wirausahawan lain, mengajukan proposal usahanya ke berbagai lembaga, atau mencari sumber pendanaan yang memadai. Orientasi dengan hasil juga menjadi faktor penting dalam kesuksesan berwirausaha. Mereka memiliki fokus yang kuat pada mencapai hasil yang signifikan dan berdampak bagi bidang usaha yang dijalani mereka. Mereka mengidentifikasi indikator keberhasilan yang jelas dan mengukur kemajuan usanya secara teratur untuk memastikan bahwa usaha mereka berjalan sesuai dengan harapan.

Wirausahawan yang sukses juga memiliki motivasi intrinsik yang kuat. Mereka memiliki minat dan kecintaan yang mendalam terhadap

bidang usaha mereka. Mereka tidak hanya melihat usahanya sebagai pekerjaan, tetapi juga sebagai bagian dari kehidupan mereka yang memenuhi hasrat intelektual dan memberikan kepuasan batin. Selanjutnya, wirausahawan selalu berusaha untuk belajar dan mengembangkan diri. Mereka aktif menghadiri konferensi, seminar, atau lokakarya yang relevan dengan bidang usahanya mereka. Mereka juga membaca literatur terbaru dan terus memperbaharui pengetahuan mereka agar tetap mengikuti dengan perkembangan terkini.

Wirausahawan yang sukses juga menerima masukan dengan lapang dada. Mereka sadar bahwa kritik dan saran dari orang lain dapat membantu mereka memperbaiki usaha mereka. Mereka tidak defensif terhadap kritik, tetapi justru melihatnya sebagai peluang untuk tumbuh dan meningkatkan kualitas usahanya. Selain mencari masukan, wirausahawan yang berhasil juga memberikan masukan kepada rekan-rekan mereka. Mereka berbagi pengetahuan dan pengalaman mereka untuk saling mendukung dan memperkaya usaha yang dilakukan oleh orang lain. Mereka memiliki semangat kolaborasi dan saling membantu dalam mencapai tujuan bersama.

Wirausahawan juga memiliki kemampuan untuk memperbesar peluang dalam usaha mereka. Mereka mencari kesempatan untuk mengembangkan jaringan dan bekerja sama dengan wirausahawan lain yang memiliki minat dan tujuan yang serupa. Mereka menyadari bahwa kolaborasi dapat membuka pintu bagi peluang yang lebih besar. Wirausahawan yang berhasil memiliki ciri khas yang membedakan mereka

dari yang lain. Mereka mengembangkan keahlian khusus dan menonjolkan keunggulan mereka dalam bidang usaha tertentu. Mereka menjadi ahli dalam area usaha mereka dan diakui oleh rekan-rekan mereka sebagai pemimpin di bidang tersebut. Selain itu, wirausaha yang sukses mampu mengenali dan memahami diri sendiri. Mereka memiliki pemahaman yang mendalam tentang Mereka memiliki pemahaman yang mendalam tentang kekuatan, kelemahan, minat, dan nilai-nilai pribadi mereka. Mereka menggunakan pengetahuan ini untuk mengarahkan model bisnis mereka ke arah yang sesuai dengan minat dan keahlian mereka.

Wirausahawan menjadi teladan bagi rekan-rekan mereka. Mereka memperlihatkan dedikasi dan semangat yang tinggi dalam menjalankan usahanya. Melalui kerja keras dan konsistensi mereka, mereka mampu memotivasi orang lain untuk melakukan model bisnis yang berkualitas tinggi dan memiliki dampak positif.

Wirausahawan memiliki motivasi dari dalam diri mereka sendiri. Mereka memiliki visi yang jelas tentang apa yang ingin mereka capai dalam usaha mereka dan berkomitmen untuk mewujudkannya. Mereka tidak bergantung pada motivasi eksternal, tetapi mampu menggerakkan diri sendiri untuk terus maju. Selanjutnya, wirausahawan akan selali berusaha dengan keras dalam menjalankan usahanya. Mereka tidak mengandalkan keberuntungan semata, tetapi bekerja keras untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Mereka memiliki ketekunan yang tinggi dan

siap menghadapi tantangan dan rintangan yang mungkin muncul di sepanjang perjalanan usahanya.

Wirausahawan harus memiliki kemampuan untuk bekerja secara kolaboratif. Mereka mampu bekerja dengan orang-orang dari berbagai latar belakang yang berbeda. Mereka menghargai kontribusi setiap anggota tim dan mampu mengintegrasikan ide-ide dari berbagai sumber untuk mencapai tujuan yang lebih besar.

Wirausahawan yang berhasil memiliki ketekunan yang tinggi. Mereka tidak mudah menyerah ketika menghadapi kesulitan atau hambatan dalam usaha yang dijalankannya. Mereka terus bekerja keras dan mencari solusi untuk mengatasi tantangan yang muncul. Mereka percaya bahwa ketekunan adalah kunci untuk mencapai keberhasilan dalam usahanya.

Wirausahawan yang berhasil memiliki rasa ingin tahu yang tinggi. Mereka terus mengembangkan wawasan mereka dan selalu mencari jawaban terhadap pertanyaan-pertanyaan yang belum terjawab. Mereka tidak puas dengan pengetahuan yang ada, tetapi selalu berusaha untuk mengeksplorasi dan menemukan hal-hal baru di bidang usaha mereka. Peneliti juga memiliki kemampuan untuk memperoleh dan mengelola dana dengan baik. Mereka mampu mengidentifikasi sumberpendanaan yang tepat, mengajukan proposal usaha yang kuat, dan menjaga transparansi dan akuntabilitas dalam penggunaan modal usaha. Mereka memahami pentingnya sumber daya finansial untuk menunjang kelancaran usaha dan

berusaha untuk memaksimalkan penggunaannya. Memiliki keberanian untuk mencoba hal-hal baru dan berinovasi juga perlu diterapkan. Mereka tidak takut untuk keluar dari zona nyaman dan mencari solusi yang kreatif untuk masalah yang dihadapi dalam usahanya. Mereka menyadari bahwa inovasi merupakan kunci untuk memajukan usahanya dan mencapai terobosan baru.

Wirausaha harus mampu mengatasi hambatan dan tantangan yang mungkin muncul dalam penelitian. Mereka memiliki kemampuan problem-solving yang baik dan mampu mencari solusi yang efektif untuk mengatasi masalah yang dihadapi. Mereka tidak menyerah begitu saja, tetapi bertekad untuk mencapai tujuan mereka. Memiliki kemampuan untuk melihat peluang baru dalam penelitian. Mereka mampu mengidentifikasi celah-celah yang belum dijelajahi dan memiliki potensi untuk menghasilkan kontribusi yang berarti dalam bidang mereka.

Wirasahawan dapat menghadapi tantangan dan kegagalan dengan sikap yang positif. Mereka tidak mudah putus asa atau terpengaruh oleh kegagalan, tetapi melihatnya sebagai peluang untuk belajar dan tumbuh. Mereka memiliki kegigihan yang tinggi dan terus berusaha untuk mencapai keberhasilan dalam usaha mereka. Mereka tidak merasa puas dengan pengetahuan dan keterampilan yang mereka miliki, tetapi terus mencari kesempatan untuk belajar dan berkembang. Mereka mengakui bahwa penelitian adalah perjalanan yang berkelanjutan dan selalu ada hal baru yang dapat dipelajari.

Wirausahawan perlu memiliki kemampuan untuk melihat jangka panjang dalam usaha mereka. Mereka tidak terjebak dalam pencapaian yang instan atau kepuasan segera, tetapi memiliki visi yang jauh ke depan. Mereka merencanakan usaha mereka dengan mempertimbangkan dampak jangka panjang dan bertujuan untuk memberikan kontribusi yang berkelanjutan dalam bidang usaha mereka.

Wirausaha juga menekankan pada peningkatan kualitas dalam usahanya. Mereka tidak puas dengan hasil yang biasa-biasa saja, tetapi terus berusaha meningkatkan inovasi dan model bisnis yang mereka gunakan. Mereka berusaha untuk memberikan kontribusi yang berarti dan menghasilkan inovasi baru yang dapat memperkaya usaha di bidangnya. Selain itu, wirausaha yang sukses memiliki sikap terbuka terhadap inovasi. Mereka berani mencoba pendekatan baru dan teknologi yang dapat meningkatkan efisiensi di usahanya. Mereka mengikuti perkembangan terkini dalam bidang usaha mereka dan mengadopsi perubahan yang diperlukan untuk tetap relevan.

Membuat perencanaan merupakan langkah awal yang penting dalam menjalankan bisnis. Dalam proses perencanaan, calon wirausahawan perlu mempertimbangkan berbagai faktor, seperti pernah mengalami kerugian dalam usaha sebelumnya. Meskipun demikian, wirausahawan yang berhasil biasanya berani mengambil risiko untuk mencoba pendekatan baru yang berpotensi memberikan hasil yang lebih baik.

Sebagai wirausahawan yang baik, memikirkan masa depan menjadi hal yang sangat penting. Dalam merencanakan usahanya, wirausahawan harus mempertimbangkan situasi yang mendesak dan mengantisipasi kemungkinan perubahan yang terjadi di masa depan. Selain itu, wirausahawan juga harus memiliki kemampuan teknis yang memadai agar dapat melaksanakan usahanya dengan baik.

Wirausahawan yang sukses memiliki ciri khas yang membedakan mereka dari yang lain. Mereka mampu mengenali diri sendiri, menyesuaikan dengan keadaan, dan memperoleh motivasi yang kuat. Mereka berusaha keras, bekerja dengan tekun, dan memiliki keyakinan diri yang tinggi. Mereka memiliki orientasi jangka panjang dan melihat usahanya sebagai sebuah proses yang terus berjalan. Selain itu, wirausahawan yang berhasil juga memiliki sikap berinovasi dan mau belajar. Mereka terus belajar dari pengalaman dan menerima masukan dari orang lain. Mereka juga memberi arahan dan memperbesar peluang dalam penelitian mereka. Mereka tidak hanya mencari keuntungan, tetapi juga menekankan pada kualitas produk atau jasa yang mereka lakukan. Mereka terus meningkatkan kualitas usahanya melalui upaya yang konsisten.

2. Meningkatkan Inovasi Berwirausaha

Wirausahawan memiliki kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan keadaan yang berubah. Mereka tidak kaku dengan rencana awal mereka, tetapi mampu beradaptasi dengan perubahan yang terjadi di sekitar mereka. Mereka memiliki keterampilan fleksibilitas yang tinggi dan siap menghadapi tantangan yang mungkin muncul di lapangan.

Wirausahawan memiliki kemampuan untuk berkomunikasi dengan baik. Mereka mampu menyampaikan ide-ide mereka dengan jelas dan persuasif kepada audiens yang beragam, seperti dalam presentasi model bisnisnya. Wirausahawan yang sukses memiliki sikap terbuka terhadap risiko dan kegagalan. Mereka tidak takut mencoba pendekatan baru atau menghadapi kegagalan dalam berwirausaha.

Wirausahawan yang juga memiliki integritas yang tinggi. Mereka menjalankan usahanya dengan prinsip-prinsip etika yang kuat, seperti kejujuran, objektivitas. Wirausahawan yang sukses memiliki kemampuan untuk mengelola waktu dengan efektif. Mereka mampu mengatur jadwal kerja mereka, memprioritaskan tugas-tugas yang penting, dan menghindari penundaan yang tidak perlu. Mereka menghargai pentingnya waktu dalam berwirausaha dan menggunakan waktu dengan bijaksana untuk mencapai hasil yang optimal.

Wirausahawan yang sukses juga memiliki kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan teknologi dan tren yang sedang berlangsung. Mereka terus memperbarui pengetahuan mereka tentang perkembangan

terkini dalam bidang usaha mereka dan siap mengadopsi teknologi baru yang dapat meningkatkan efisiensi usahanya.

Wirausahawan yang sukses memiliki kesadaran akan tanggung jawab sosial mereka. Wirausahaan yang berhasil juga mampu menghadapi tekanan dan stres dalam usahanya. Mereka memiliki keterampilan dalam mengelola stres dan menjaga keseimbangan antara kehidupan pribadi dan profesional. Mereka menyadari bahwa menjaga kesehatan fisik dan mental adalah faktor penting untuk meraih kesuksesan dalam menjalankan usahanya. Selanjutnya, wirausahawan yang sukses memiliki sikap kritis dan skeptis. Mereka tidak percaya begitu saja pada informasi yang ada, tetapi melakukan evaluasi yang mendalam dan menguji validitas klaim-klaim yang dibuat. Mereka berusaha untuk mendapatkan pemahaman yang lebih dalam dan menyeluruh tentang ide usaha mereka sebelum membuat kesimpulan.

Mereka memastikan bahwa usaha dilakukan dengan etika yang tinggi dan memberikan kenyamanan kepada orang disekitarnya. Mereka memahami tanggung jawab mereka untuk melindungi hak-hak karyawannya. Selain itu, pengusaha yang sukses memiliki kemampuan untuk memberikan arahan yang jelas. Mereka mampu mengomunikasikan model bisnisnya dengan jelas kepada tim atau kolaborator lainnya. Mereka juga bertanggung jawab untuk memastikan bahwa semua tahapan usaha dilakukan dengan baik sesuai dengan rencana yang telah dibuat.

Wirausahawan juga memiliki kemampuan untuk beradaptasi dengan perkembangan teknologi. Mereka terbuka terhadap penggunaan teknologi yang relevan dan mampu memanfaatkannya untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi penelitian. Mereka selalu mengikuti perkembangan terbaru dalam teknologi dan mencari cara untuk mengintegrasikannya dengan usaha yang dijalankan mereka. Wirauhasawan memiliki kesadaran akan keberlanjutan lingkungan. Mereka melakukan usahanya dengan memperhatikan aspek lingkungan dan berusaha untuk mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan. Mereka menerapkan praktik yang ramah lingkungan dan berupaya untuk menghasilkan solusi yang berkelanjutan dalam bidang mereka.

Memiliki kemampuan untuk mengakui kegagalan dan belajar dari pengalaman tersebut dapat membantu wirausahawan untuk melangkah ke arah yang lebih baik. Mereka tidak merasa terlalu bangga untuk mengakui kesalahan mereka, tetapi siap untuk belajar dan berkembang dari pengalaman tersebut. Mereka memandang kegagalan sebagai kesempatan untuk tumbuh dan menjadi lebih baik . Wirausahawan yang berhasil juga memiliki kreativitas yang tinggi. Mereka mampu berpikir di luar kotak, mencari solusi yang unik, dan menghasilkan ide-ide yang orisinal dalam penelitian mereka. Mereka mengerti bahwa kreativitas adalah sumber daya yang berharga dalam menyelesaikan masalah kompleks dalam model usahanya.

Wirausahawan harus memiliki kemampuan untuk melakukan evaluasi diri secara kritis. Mereka mampu melihat kekurangan dan

kelemahan dalam usahanya mereka sendiri dan berusaha untuk memperbaikinya. Mereka terus berusaha untuk meningkatkan kualitas usaha mereka melalui refleksi dan pembelajaran dari pengalaman sebelumnya. Perlu adanya keberanian untuk mengambil risiko yang terkontrol. Mereka mampu mengidentifikasi peluang-peluang risiko dalam penelitian mereka dan melakukan evaluasi yang matang sebelum mengambil keputusan. Mereka mengerti bahwa terkadang risiko perlu diambil untuk mencapai terobosan dan kemajuan dalam menjalankan usahanya.

Namun, wirausahawan yang sukses juga harus realistis dalam menghadapi tantangan dalam menghadapi lapangan. Mereka menyadari bahwa pengaruh eksternal dapat mempengaruhi hasil usahanya, baik secara positif maupun negatif. Mereka pernah mengalami kerugian, namun mereka tidak boleh berkecil hati. Mereka menggunakan modal yang dimiliki untuk melihat peluang dan membuat perencanaan yang optimal demi mencapai tujuan baka usaha mereka.

Seorang wirausahawan yang berhasil juga mampu melihat pasar dengan cermat. Mereka memperhatikan tren dan kebutuhan yang ada, sehingga dapat menghasilkan model bisnis yang relevan dan bermanfaat. Selain itu, mereka juga mencari bantuan dari orang terdekat dan menerima masukan dari mereka. Mereka menyadari bahwa dukungan dan masukan dari luar dapat membantu mereka dalam menghadapi tantangan penelitian.

Wirausahawan yang sukses tidak hanya berpikir dan merencanakan, tetapi juga memulai aksi. Mereka berlatih dan bersungguh-sungguh dalam menjalankan usahanya. Mereka memiliki sikap rendah hati dan peduli terhadap orang lain. Mereka memberikan arahan dengan tegas, memiliki disiplin yang tinggi, dan bertanggung jawab terhadap penelitian yang mereka lakukan. Melalui sikap mereka yang baik, mereka menjadi teladan bagi calon wirausahawan lainnya.

C. Pembahasan

1. Proses Pengembangan Kewirausahawan Pada Remaja

Pertambahan jumlah angkatan kerja di Indonesia dari tahun ke tahun semakin meningkat namun tidak diikuti dengan peningkatan jumlah lapangan kerja. Ketidakseimbangan tersebut menyebabkan permasalahan pengangguran. Pengangguran terjadi karena pertambahan tenaga kerja baru dan ketersediaan lapangan kerja baru yang terbatas. Menurut Nitisusastro (2010) kesulitan untuk mendapatkan kesempatan kerja bukan hanya dialami oleh mereka yang tidak sempat menikmati pendidikan menengah atau tinggi, akan tetapi para lulusan pendidikan menengah dan tinggipun menghadapi hal yang sama, sehingga akumulasi jumlah angkatan kerja semakin bertambah. Pengembangan mindset dan wawasan kewirausahaan perlu ditumbuhkan terutama bagi remaja untuk mengembangkan potensinya. Diharapkan remaja memiliki mindset tidak hanya mencari pekerjaan tetapi menciptakan lapangan kerja. Menurut the American Heritage Distionary, dalam Nitisusastro (2010), wirausahawan

didefinisikan sebagai seseorang yang mengorganisasikan, mengoperasikan, dan memperhitungkan risiko untuk sebuah usaha yang mendatangkan laba. Seorang perilaku usaha dalam menjalankan kegiatannya akan selalu menggunakan sumber daya. Sumber daya organisasi meliputi sumber daya manusia, finansial, peralatan fisik, informasi, dan waktu. Menurut Soim (2017), entrepreneurship merupakan suatu kelompok orang yang mengagungkan manusia kreatif dan inovatif. Kelompok manusia tersebut, merupakan penggerak pertumbuhan ekonomi masyarakat. Kenyataannya, dari sejumlah angkatan kerja yang ada, masih sangat sedikit yang tertampung dalam lapangan kerja, sehingga lapangan kerja baru menjadi suatu yang penting dalam pemberdayaan masyarakat Indonesia. Pelatihan kewirausahaan untuk remaja masjid diharapkan mampu menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada remaja baik secara teori maupun praktik. Aspek teori dalam kewirausahaan menjadi hal yang penting, teori berkaitan dengan kewirausahaan menjadi berwirausaha menjadi ranah praktis memerlukan penguatan yang cukup untuk menciptakan generasi muda yang tangguh dalam berwirausaha. Selain teori kewirausahaan aspek penting lainnya adalah motivasi dan pemberian contoh yang nyata kepada calon pelaku usaha agar mempunyai semangat yang tinggi untuk menggali ide usaha baru dan menjalankan usaha baru tersebut. Menurut Nugroho (2006) kewirausahaan merupakan sikap mental, sehingga kesiapan mental menjadi pengusaha perlu disiapkan. Seseorang yang tidak siap mental memasuki dunia usaha akan merasa tertekan dirinya dengan kondisi lingkungannya.

Kewirausahaan muncul apabila seorang individu berani mengembangkan usaha dan ide-ide barunya. Proses kewirausahaan meliputi semua fungsi, aktivitas, dan tindakan yang berhubungan dengan perolehan peluang dan penciptaan organisasi usaha. Ide dan Inovasi baru merupakan hal yang sangat mudah diciptakan oleh kalangan muda khususnya mahasiswa. Bersamaan dengan perkembangan digital teknologi yang semakin pesat serta ide dan inovasi baru yang sudah mereka ciptakan, diharapkan para remaja mampu membangun jiwa kewirausahaan. Apalagi, dengan adanya perkembangan teknologi digital yang semakin pesat, seharusnya potensi untuk menjadi seorang wirausahawan semakin mudah dan besar. Berdasarkan hasil wawancara dengan W5N142 mengatakan bahwa, *“saya selalu membiasakan diri saya untuk selalu berpikir kreatif supaya terus berinovasi”*

Sebenarnya banyak dari kalangan remaja yang memiliki niat untuk melakukan wirausaha, tetapi banyak juga para remaja yang mewurungkan niat nya karena keterbatasan dana, padahal ide mereka bisa saja menjadi inovasi baru dalam dunia bisnis. Kendala yang seperti ini sering kita jumpai, minim nya modal atau dana untuk menyewa atau membeli tanah sebagai lokasi berdirinya usaha. Ada beberapa cara untuk menepis kekhawatiran tersebut, salah satunya yaitu dengan memanfaatkan digital sebagai tempat berwirausaha, tak perlu memikirkan biaya sewa cukup gencar dalam berpromosi dengan menggunakan media online maupun media masa.

Inovasi ini juga harus diimbangi oleh adanya usaha, tanpa usaha inovasi hanyalah sebuah konsep saja tanpa adanya pergerakan sama sekali. Berdasarkan hasil wawancara dengan W5N238 mengatakan bahwa *“kasarnya kamu gak bisa nemu inovasi inovasi baru tanpa adanya usaha”*. Konsep yang timbul karena inovasi dengan diimbangi oleh usaha akan memberikan sebuah proses untuk berwirausaha, walaupun dengan modal sedikit tetapi bisa mengelola usaha tersebut pasti akan mendapatkan keuntungan. Seperti wawancara dengan W5N243 yang mengatakan bahwa *“mangkanya saya berinovasi sekiranya dengan modal sedikit tapi untungnya besar”*.

Proses kewirausahaan diartikan sebagai kegiatan atau tahapan dalam muatan usaha. Secara umum proses kewirausahaan meliputi tahapan sebagai berikut.

1). Adanya ide untuk melakukan usaha

Kesempatan dan ide melakukan usaha bukan merupakan hal yang mudah tetapi bukan merupakan hal yang mustahil untuk diperoleh. Tidak semua orang mendapat ide dan kesempatan untuk melakukan usaha dengan mudah. Bahkan dalam kasus-kasus tertentu, kesempatan dan ide itu harus dicari dan diperjuangkan dengan sungguh-sungguh. Ide diperoleh melalui pengalaman-pengalaman yang telah dijalani, sehingga ide tersebut lebih kreatif. Seperti hasil wawancara dengan W5N342 yang mengatakan bahwa *“tinggal cari pengalaman aja supaya idemu lebih inovatif”*. Hal ini mengandung arti bahwa ide yang lebih kreatif didapat melalui pengalaman.

Terdapat beberapa kondisi yang memungkinkan kesempatan dan ide muncul di antaranya:

- a. Karena pengalaman
- b. Kejelian wirausaha dalam melihat peluang
- c. Karena situasi yang mendesak
- d. Muncul karena hobi

2). Adanya kendala

Terdapat beberapa halangan atau kendala yang sering dihadapi pada saat hendak melakukan kegiatan usaha, menurut hasil wawancara dengan W5N138 mengatakan *“Wirausaha kan pasti ada kendala-kendala misalnya dalam mengembangkan bisnis, itu sudah hal wajar”*.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut sudah sepatutnya ketika berwirausaha terdapat kendala ketika menjalankan usahanya tersebut.

Adapun kendala-kendala yang dimaksud di antaranya:

- a. Ide tidak dapat dilaksanakan atau tidak cukup praktis (workable)
- b. Modal yang terbatas
- c. Tidak mempunyai kemauan untuk berdiri sendiri
- d. Pengetahuan pasar yang kurang
- e. Kurangnya kemampuan teknis
- f. Peraturan pemerintah
- g. Wirausaha dipandang mempunyai status sosial yang rendah

Kendala-kendala diatas merupakan faktor penghambat ketika ingin berwirausaha. Menurut hasil wawancara dengan W5N309 mengatakan bahwa *“kalau bicara kendala kendala paling besar ya ada di modal”*. Kemudian menurut hasil wawancara dengan W5N324 mengatakan bahwa *“kendala lain seperti masalah internal juga ada, tapi itu gampanglah mas”*.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut bahwa kendala yang paling besar yaitu kendala pada modal utama, modal yang terbatas membuat usaha yang ingin dibangun akan terhambat. Modal sangatlah vital apabila ingin berwirausaha, untuk membangun sebuah usaha diwajibkan memiliki modal yang cukup untuk menjalankan usaha tersebut.

3). Membuat rencana bisnis

Pada zaman sekarang ini kegiatan usaha tidak dapat hanya mengandalkan feeling bisnis atau modal nekat saja melainkan harus direncanakan dengan baik agar usaha yang dilakukan dapat berjalan dengan lancar. Dengan direncanakan akan dapat mengurangi risiko kegagalan, kebangkrutan atau kerugian yang mungkin muncul pada saat usaha tersebut dilakukan. Seperti hasil wawancara dengan W5N227 yang mengatakan bahwa *“perencanaan yang baik itu adalah perencanaan yang terstruktur dari segala aspek, dan kalo ingin berencana jangan pada waktu yang mepet, harus di planning. Sambil pikirin juga bagaimana caranya meningkatkan usahamu itu, dari situlah pikiran kreatif-kreatif itu muncul”*. Rencana bisnis secara umum meliputi perencanaan produksi, perencanaan permodalan, perencanaan sumber

daya, dan perencanaan pemasaran. Semua unsur tersebut hendaknya dikelola dan direncanakan dengan baik agar kegiatan usaha dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Sebagian ahli mengatakan bahwa perencanaan yang baik telah memberikan kontribusi setengah dari keseluruhan kegiatan yang akan dilakukan.

4). Adanya bantuan dari lingkungan

Kodrat manusia sebagai makhluk sosial untuk mencapai kesuksesan usaha kita tidak dapat melakukannya seorang diri melainkan perlu bantuan orang lain. Berdasarkan wawancara dengan W5N312 mengatakan bahwa *“kalau kamu dari keluarga yang memiliki rejeki lebih ya kan enak tinggal minta buat buka usaha, tapi kalau kamu gak mempunyai itu ya gambling lah, cari investor kalau ada “*. Kekurangan yang ada pada diri kita perlu ditutupi oleh kelebihan yang ada pada orang lain. Demikian pula, kekurangan orang lain harus dibantu ditutupi dengan kelebihan yang kita miliki. Hal ini mengisyaratkan bahwa dalam kegiatan wirausaha pun kita harus bekerja sama dengan orang lain untuk mencapai tujuan usaha yang dikehendaki. Beberapa peluang yang dapat dimanfaatkan dari lingkungan agar rencana kegiatan wirausaha kita dapat dilaksanakan di antaranya:

- a. Kontak pasar
- b. Mencari mitra kerja
- c. Tenaga kerja yang mampu
- d. Pendidikan dan dukungan teknis

- e. Bantuan dari pemasok
- f. Bantuan kredit
- g. Penasihat bisnis yang kompeten
- h. Model peranan yang sukses

5). Mempersiapkan strategi memasuki pasar

Sebagai seorang calon wirausahawan yang baik perlu memikirkan strategi apa yang sebaiknya dilakukan sebelum terjun langsung menjalankan kegiatan usahanya. Berdasarkan wawancara dengan mengatakan bahwa *“mempersiapkan strategi yang baik, itu juga sangat penting dalam usaha, strategi saya untuk mengembangkan usaha adalah dengan meningkatkan kualitas diri sendiri”*.

Berdasarkan wawancara tersebut bahwa sebelum terjun usaha maka hal yang harus disiapkan adalah strategi. Strategi ini berguna untuk melihat kondisi pasarnya bagaimana, konsumennya bagaimana supaya usaha yang dibangun tersebut memiliki tujuan.

6). Menentukan bentuk organisasi usaha

Proses selanjutnya dalam menjalankan kegiatan kewirausahaan adalah menentukan bentuk organisasi usaha yang akan dijalankan di antaranya:

- a. Usaha perorangan
- b. firma atau partnership
- c. Perseroan

Penentuan bentuk organisasi perusahaan ditentukan oleh beberapa pertimbangan seperti tujuan yang hendak dicapai, akses permodalan, penguasaan IPTEK produksi, kualitas sumber daya manusia yang dimiliki, skala usaha, jaringan dan kemampuan pemasaran.

7). Melakukan identifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi kesuksesan usaha

Terdapat beberapa faktor yang diduga sangat mempengaruhi kesuksesan dalam menjalankan usaha sebagai berikut:

- a. Permodalan yang kurang
- b. Menggunakan peralatan dan metode lama
- c. Ketiadaan perencanaan bisnis
- d. Kurangnya pengetahuan bisnis
- e. Tidak mau bekerja keras
- f. Tidak mau mendelegasikan tugas dan wewenang
- g. Ketidakmampuan memelihara hubungan baik dengan konsumen

8). Memelihara semangat kewirausahaan

Ada hal yang tidak kalah pentingnya diperhatikan dalam proses kewirausahaan adalah memelihara semangat yang ada dalam diri kita dalam menjalankan usaha. Dengan semangat yang terpelihara dengan baik akan menumbuhkan jiwa ulet dan pantang menyerah ketika menghadapi berbagai persoalan dan dinamika ketika menjalankan usaha.

Berdasarkan hasil wawancara dengan W5N232 mengatakan bahwa *“jangan hari ini semangat, besok kendor. Tidam bisa maju jika seperti itu”*.

Berdasarkan penjelasan diatas bahwa dalam berwirausaha diperlukan semangat ketika terjun dalam bidang usaha. Semangat yang tinggi akan berjalan lurus dengan hasil usaha tersebut, dan diperlukan semangat tanpa batas tidak hanya pada hari-hari tertentu, akan tetapi setiap saat ketika terjun berwirausaha.

Berdasarkan paparan dan penjelasan diatas bahwa konsep yang paling utama dalam berwirausaha adalah inovasi. Inovasi yang dimaksud adalah menentukan strategi-strategi baru untuk mencapai tujuan dalam berwirausaha, strategi untuk menentukan lokasi pasar dan target konsumen. Inovasi baru untuk memikat daya tarik konsumen diperlukan dan harus sejalan dengan modal yang dikeluarkan, tidak menutup kemungkinan akan adanya kendala dalam berwirausaha. Kendala yang muncul secara umum biasanya dari faktor internal, seperti modal yang terbatas, strategi yang tidak matang, ataupun masalah dengan karyawan.

Inovasi dalam konteks kewirausahaan artinya kemampuan untuk menerapkan solusi kreatif terhadap masalah dan peluang untuk meningkatkan atau memperbaiki kinerja usaha. Inovasi bisa menghasilkan membuat produk yang mereka buat menjadi daya tarik tersendiri bagi para calon pembeli mereka, inovasi produk merupakan suatu gagasan atau produk baru yang dirasakan sebagai sesuatu yang baru oleh pengguna atau

konsumen. Dengan begitu produk yang mereka buat akan mudah diperjual belikan karena variasi produk yang mereka buat belum tentu dimiliki oleh seorang wirausahawan lainnya. Inovasi juga memiliki banyak manfaat, seperti memecahkan masalah, menciptakan kualitas yang unik, dan meningkatkan produktivitas, sehingga dapat disimpulkan bahwa pola berpikir inovatif dan kreatif sangat diperlukan untuk mengembangkan suatu usaha.

Inovasi ini sendiri diperoleh dari dalam dan dari luar pribadi seseorang. Inovasi dari dalam berupa penemuan-penemuan baru suatu produk, jasa, atau proses baru yang belum pernah dilakukan sebelumnya. Para remaja yang ingin mencoba pada inovasi ini harus mempunyai strategi serta mental yang kuat ketika terdapat kendala ataupun hal-hal yang membuat sebuah usaha tidak lancar. Kemudian faktor dari luar yaitu duplikasi, duplikasi ini merupakan peniruan suatu produk atau jasa yang sudah ada sebelumnya. Akan tetapi tidak semata-merta meniru 100% usaha yang telah ada tersebut, akan tetapi menambah beberapa sentuhan kreatif untuk memperbaiki konsep agar mampu bersaing dan menarik para konsumen.

Membuka peluang baru, berinovasi baru dan menciptakan manfaat lain bagi yang sudah ada sebelumnya, Wirausaha jelasnya juga pasti untuk mencari uang, kita ingin membantu orang tidak cukup hanya dengan kata-kata semangat, pasti adakala kita ingin membantu orang dengan uang atau memberi uang, Waktu itu ada guru saya yang jualan es lilin, jadi saya yang menjualkan es lilin itu, kalau menurut bahasa jawa itu "di iderno". Itu awal

mula saya berwirausaha yang pertama kalinya, kalau menurut bahasa jawa itu "di iderno".

Itu awal mula saya berwirausaha yang pertama kalinya, Bahkan dulu waktu SD saya juga pernah berjualan boneka, jadi mulai bisa menganalisis pasar, Misalnya kalau saya jualan ini dan tidak ada yang beli saya ganti lagi dengan jualan yang sekiranya ada pembelinya, tambak udang yang sudah bergerak sejak dua tahun yang lalu tahun 2019 untuk pelaksanaannya. Tapi untuk perencanaannya sudah sejak tahun 2018, tahun 2019 untuk pelaksanaannya.

Tapi untuk perencanaannya sudah sejak tahun 2018, Jangan lupakan satu yaitu pembeli. Kenapa saya menyebut dia bos? Atau kenapa saya menyebut dia raja? Karna dia itu berwenang untuk memecat perusahaan itu, Misalkan nih, ada perusahaan korek, kalau pembeli tidak mau beli ya "*buyar*" perusahaan itu, Terkadang kita mikir, oh usaha ini saja enak, usaha cafe enak, ya siapa yang mau ngafe, usaha transportasi enak, ya siapa yang mau naik?. Jadi perlu dipertanyakan dulu, perlu dikaji dulu, Jadi kalau menurut saya jangan memulai usaha menurut opini. Kalau opini itu bisa sesuai teknisnya.

Kalau usahanya jangan sesuai opini, harus sesuai data, sesuai pasar dan sesuai apa yang diperlukan. Jadi kenapa saya memilih usaha tambak udang? Karna itu berkualitas. Kalau kualitasnya ada, kuantitasnya mendukung, keuntungan itu otomatis. Misalnya nih, saya jual di Lumajang tapi pasarannya sedikit, kenapa? Karna harganya masih mahal.

Tapi saya jualnya tidak di Lumajang, saya jualnya di Amerika, Abudabi, Hongkong. Jadi saya lebih memilih kualitas, kualitas oke, kuantitas juga oke, keuntungan itu sudah pasti. Intinya nomer satu itu pasar, apasaja kalau pasarnya ada pasti usaha itu jalan. mulai saya SD saya tidak berhenti untuk usaha, intinya saya terus berinovasi dan inovasi. Nokia sampai sekarang juga masih kalah dengan hp-hp Cina yang lainnya. Karna mereka tidak berinovasi, bisnis itu kita harus mengikuti apa kata customer maunya bagaimana bukan hanya dari opini. bisnis ini melejit sejak saya menekuni tambak udang, ya mungkin bisa dibilang ini bidang kelebihan saya.

Kalau kita fokus dengan kelebihan, mataharipun kita terobos. saya bilang sama orang tua saya kalau saya serius dengan wanita ini, dan ingin menikah. Setelah itu ayah saya tanya "kamu punya kerjaan apa mau menikahi anak orang" setelah itu saya buktikan, saya beranian untuk memulai usaha tambak udang karna memang pasarnya bagus. Dulu juga sudah memakai modal besar, untuk kulakan sepatu saja dulu 4.000.000 dan labanya hanya 300.000. jadi saya berfikir kenapa saya tidak berbisnis yang modalnya 300.000 tapi labanya 4.000.000. Setelah itu saya bangkrut karena ada produknya Cina.

Kita kan hanya manusia, mau menghilangkan kekurangan sudah jelas tidak bisa, jadi fokus saja dengan kelebihan yang kita punya. Pemuda sekarang juga begitu, pikirannya usaha itu menjadi youtubers atau konten kreator. Dari sekian pemuda jarang sekali atau bisa dibilang tidak ada yang mau membuka usaha tambak udang, padahal itu pasarnya

besar. Dulu saya juga pernah usaha menjual helm, pelindung, baju dll. Dulu juga sudah memakai modal besar, untuk kulakan sepatu saja dulu 4.000.000 dan labanya hanya 300.000.

Jadi saya berfikir kenapa saya tidak berbisnis yang modalnya 300.000 tapi labanya 4.000.000. Setelah itu saya bangkrut karena ada produknya Cina, dan orang-orang tidak terlalu mementingkan kualitas, yang penting punya, yang penting bisa bagus jika dibuat foto, begitu kan. saya merintis lobster air tawar waktu itu, memang lucu karna kolamnya berukuran 2x2m.

Waktu itu saya tidak mengerti jumlah tebarannya bagaimana, ngasih makannya bagaimana, merawatnya bagaimana, kualitas airnya bagaimana, yang penting saya melihara saja. tidak sampai satu bulan semua mati. Waktu itu sempat stres lagi, agak bimbang juga ini jodoh bisnis saya ada dihewan beneran atau tidak begitu. Akhirnya ayah saya itu punya kenalan namanya Bapak Khoirul, beliau teman sekolahnya ayah dulu. Waktu itu Pak Khoirul bilang sama saya

"Le nek kamu tetap main Lobster air tawar kamu tidak akan kaya, tidak akan sukses-sukses". kamu kalau niat ayo main tanam".

Tidak sampai satu bulan semua mati. Waktu itu sempat stres lagi, agak bimbang juga ini jodoh bisnis saya ada dihewan beneran atau tidak begitu. Hikmah yang bisa saya ambil selama perjalanan bisnis tambak udang ini, bermula dari kolam lobster yang ukurannya 2x1meter alhamdulillah sekarang menjadi 15 hektaran. Intinya itu begini, kamu punya kehendak, saya juga punya kehendak kata Allah.

Harus inovasi terus, intinya jangan angkuh, ikuti juga omongan orang lain, ada baiknya juga soalnya orang lain bisa jadi konsumen, itu kalau dari segi pasar. hanya ada dua orang yang ahli budidaya udang di dunia, yang pertama dia sudah meninggal yang kedua dia akan lahir, jadi cetaklah sejarah itu. Hanya ada dua orang yang ahli budidaya udang di dunia, yang pertama dia sudah meninggal yang kedua dia akan lahir, jadi cetaklah sejarah itu.

Gunakan instingmu, karena itu makhluk hidup, sehingga kamu mempunyai ikatan dengan udang, dicari apa butuhnya, kalau udangmu bagus dari segi kualitas maka pasarnya juga bagus, tipsnya ya gitu. saya inikan masih tergolong pemain baru, jadi ya itu saya masih mendengarkan masukan masukan dari yang sudah berpengalaman. Disisi lain juga saya punya kewajiban untuk meregenerasi. sekarang perubahan sudah edan seperti ini, apalagi 10 atau 20 tahun mendatang, aku harus mempersiapkan sekarang, bukan buat saya, tapi buat anak saya, itu motivasiku terusan kayak gini. meskipun aku belum tau mereka(keturunan) mereka siapa itu belum tau, tapi aku sudah mempersiapkan sekarang.

Misalkan nih, ada perusahaan korek, kalau pembeli tidak mau beli ya "*buyar*" perusahaan itu. keluargaku juga sudah tak siapkan sekarang, ya gimana lagi medan perangnya sekarang butuh uang, ya ga harus uang aja, bahkan kerja ku hari ini itu modalnya mereka juga. tak turutin semua mereka maunya apa selama itu yang gak aneh-aneh, asal jangan lupakan tanggung jawabmu, selama itu ga ngerepotin enak lah. tidak ada yang terlukai, sama-sama enakya wes, win-win solution lah, aku ya kalau

ngasih pelajaran ya gak kejam, lebih ke arah efek jera aja, biar mereka paham.

Wong hidup itu ada timbal baliknya kok, itu yang saya takutkan, ya paling enak ya cari enaknyanya gimana, win-win solution dihadapin aja, dengan senyum dan ikhlas wes, bedanya saya wes sama orang awam, ya cuman beda cara menyikapi masalah aja kalau menuju saya punya cita-cita, intinya saya ingin merdeka lah, kalau kedepanya saya belum tau, saya hanya berhak berikhtiar aja.

Kalau dari saya pribadi yang pertama harus berhubungan dengan kesukaan saya, saya sukanya apa ya itu wes dasar idenya. saya sendiri dari kecil suka yang namanya makhluk hidup, dulu saya waktu kecil suka tuh dibelikan ayam sama mbah saya, saya seneng tuh, saya rajin ngasih makan. ya bisnis ya bisnis mas, percuma kita jualan tapi gak ada pembeli. Harus lihat pasar, masak iya saya mau jual ular hehe, ya ada yang beli tapi dikit, carilah pasar yang luas wes sak luwas luwas. Jadi tentukan idemu, lihat pasarnya gimana terus ya tinggal jalan wes.

Cari pasar itu gak harus di lingkup kita sendiri, ga harus dikota sendiri, dunyo iku luwas, bisa diluar kota bisa luar pulau, bisa juga luar negri. lek kamu buka usaha jangan langsung bukak, riset dulu daerah strategisnya dimana, calon konsumennya gimana, riset dulu daerah strategisnya dimana, calon konsumennya gimana, kompetitornya gimana, pertimbangkan dulu plus minusnya usahamu itu apa, tambah lagi kalau saya ancamannya gimana. saya sering tuh didemo sama masyarakat. siapa sih yang gak suka makan udang? Udang menurut saya paling bisa ditrima lah dilidah semua orang, asia eropa gak asing dengan udang. terus kenapa saya jual ke luar?

Kalau disini makan udang masih tergolong mewahkan mas, ya namanya negeri berkembang, tapi kalau diluar udang ya bisa mereka

makan setiap hari. terus kenapa saya jual ke luar? Kalau disini makan udang masih tergolong mewah kan mas, ya namanya negeri berkembang, tapi kalau diluar udang ya bisa mereka makan setiap hari. saya hadir disitu ya buat memenuhi kebutuhan mereka, nah itu mas, intinya kalo bisnis itu harus lihat kebutuhan konsumen apa. yang pertama itu kamu tentukan mau menjual apa, terus harus niat, gak sekedar niata aja, cari motivasi cari alasanmu kenapa kamu mau berwirausaha.

Keberhasilku itu bergantung dari seberapa besar motivasiku, seberapa besar tujuanku dalam berwirausaha. kita harus bergerak, harus ada aksi, banyak ide tapi gak dikerjakan ya percuma. saya juga awalnya bingung modal dari mana, modal saya loh 1juta, padahal harga tanah yang waktu itu saya beli harganya 75juta. belum lain-lainya loh, saya nekat mas, wes gak panjang lebar saya pinjem uang buat modal, balik modalnya ya cepet mas, satu kali musim sudah balik tuh, masih untung bahkan kalau kita sudah yakin dengan produk kita, pasarnya siapa ya hasilnya ada wes nekat o kalau mau buka usaha itu, tapi konsepmu harus jelas dulu.

Kalau inovasi saya masih terus belajar kita harus update misalnya ada teknologi baru yang lebih efektif kita harus pelajari jugaitu terkait dengan teknologi untuk efisiensi produksi mas, ya seperti contoh untuk mengurangi cost listrik saya bikin turbinsaya harus belajar lagi, intinya dalam berproses kita harus belajar ayah saya mas, yang ngenalin udang ke saya ya lewat ayah saya, beliau punya temen ahli udang itu dikenalin ke saya ya pak khairul itu namanya, beliau yang ngajarin saya cuman pandemi ini berpengaruh mas jujur agak berkurang. saya punya rencana buat bikin frozen food, nanti saya melibatkan masyarakat rencana buat kayak umkm yawas daripada gini terus rencana mau tak buatin usaha, biar mereka gak demo demo tok intinya kerja itu yang pertama harus jujur dulu, ya saya kalau cari pegawai harus orang-orang jujur, orang baik lah wes gak usah pinter dulu yang penting jujur, nanti kalau gak pinter ya saya ajarin, wong aku juga gak pinter dulunya kokkalau disaya pegawainya harus S1 mas, yang harus linier sama bidangnya tapi saya tetap tegas sama

anak-anak, kalau kerjanya gak beres ya saya tegur kalau bener ya saya kasih penghargaan lah istilahnya.

Tapi saya gak sekejam itu mas, ya mau gimanapun saya harus jadi role model bagi mereka saya harus kasih contoh yang baik selama gak fatal ya bisa dimaafkan. Saya juga mikir mas mereka juga manusia, mereka juga butuh makan ya istilahnya, gak sembarang bagi saya buat mecat karyawan sesekali mereka berbuat salah itu ya manusiawi, asalkan gak berulang-ulang dikesalahan yang sama loh selanjutnya harus kerja keras, kerjanya harus maksimal, saya tekankan sama anak-anak kerja harus bener-bener kita kan berkerja sebagai sistem, kalau ada bagian yang belum selesai anak-anak harus peka, saling backup lah. Terus lagi yang saya tekankan adalah tanggung jawab, tanggung jawab mereka ada dua, yang pertama tanggung jawab menyelesaikan tugas individu mereka.

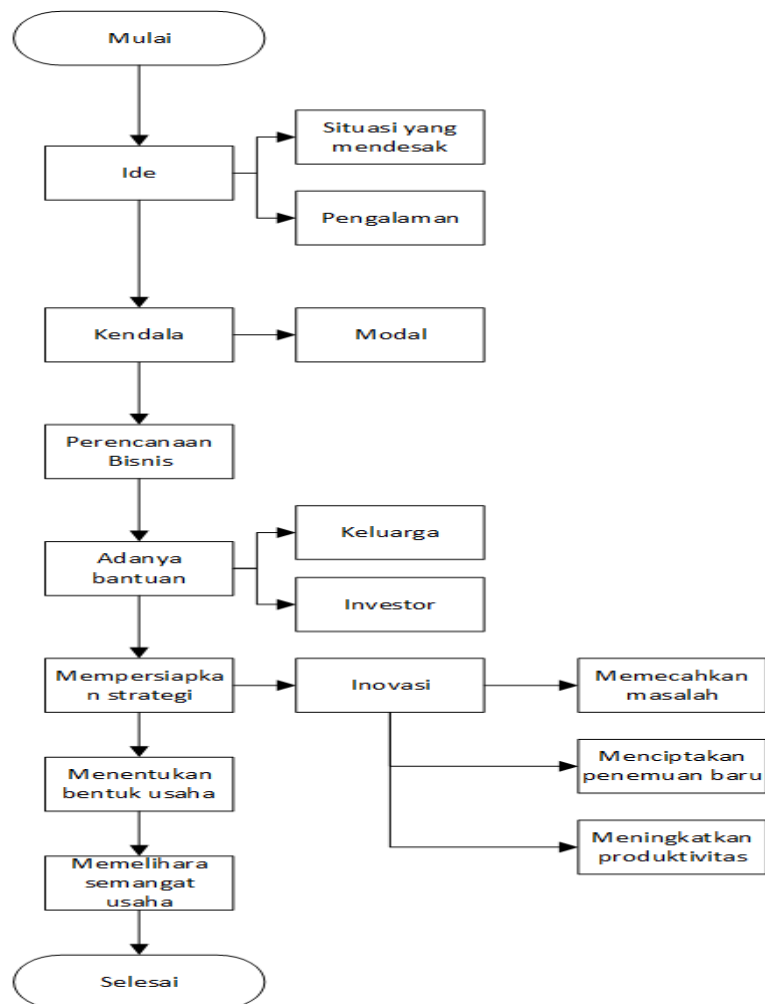
Kenyamanan karyawan enak lah, fasilitas lengkap, kalo kita kerjanya maksimal kita minta apa nanti disediakan, ya gk bisa santai juga, soalnya kita ngurusin yang namanya makhluk hidup, kalo telat ya bisa fatal, kerja dimana aja pasti harus disiplin gak sih, juga rasa peka mas, meskipun tugas saya misalnya, bagian pakan sudah selesai, tapi bagian lainnya belom, ya kita harus bantu, bisa kita nyantai2 kalau semua belum selesai, namanya juga sistem mas harus jalan semua.

Orangnya sering ngasih ngasih nasehat, gak bisa main main kalo urusan tambak belum selesai, bos itu orang nya masih bisa terima kesalahan kita, maksudnya dia tipe nya orang yang ngasih kesempatan kedua, ya pemaaf lah ya istilahnya, tapi ya gitu kalo tetap ngelakuin kesalahan lagi ya kita langsung dibeliin tiket, suruh pulang, diluar kerja ya orangnya asik, secara umur kita gk jauh, ya enak lah nyambung kalo diajak bercanda, dibackup, bagaimana caranya kita kerja itu tenang dan nyaman, harus jujur artinya ya harus orang baik, gak usah pinter wes mas, pokok nya jujur dulu, kalo gk pinter yakan masih bisa, masih bisa di ajari juga kan, tapi kalau jujur itu mas yang sulit, arus kerja keras, kerjanya harus totalitas, ya seperti yang saya katakan tadi itu mas, kerja harus

menyeluruh, apa yang saya kerjakan harus bisa dipertanggung jawabkan mas, mangkanya saya gak bisa main-main mas kalo kerja.

Kita juga masing-masing kan ada tanggung jawab sendiri sendiri, juga tanggung jawab secara kelompok juga. tapi kalau masalah nya rumit ya kita harus rapatkan sama bos, ngobrol gimana jalan keluarnya. tapi kalau masalah nya rumit ya kita harus rapatkan sama bos, ngobrol gimana jalan keluarnya ya gini mas semua masalah banyak kok solusinya, kita gak boleh terlalu banyak mandang masalah ituu terus, banyak kok mas jalan keluarnya kalo kita ubah sedikit saya sudut pandang kita. saya ya enggak pinter pinter amat mas orangnya, pokok nya rajin gitu, sekiranya pekerjaan selesai semua. harus ada yang dikerjain, apa kek, biar ngisi waktu kosong saya. harus ada yang dikerjain, biar ngisi waktu kosong saya pengertian sama karyawan nya.

Gambar 4.1 Flow Chart proses pengembangan kreativitas kewirausahaan pada remaja



Sumber: Hasil wawancara

2. Strategi Meningkatkan Wirausaha Muda Yang Inovatif

Kewirausahaan merupakan persoalan penting dalam perekonomian suatu bangsa yang sedang berkembang. Kemajuan atau kemunduran ekonomi suatu bangsa sangat ditentukan oleh keberadaan dan peranan dari kelompok wirausahawan ini. Jumlah penduduk Indonesia yang besar merupakan aset yang dapat dijadikan sebagai salah satu kekuatan dalam menghadapi persaingan global. Peluang sumber daya manusia Indonesia untuk menjadi pegawai negeri atau karyawan swasta sangat terbatas. Sebaliknya peluang untuk berwirausaha cukup terbuka lebar. Berwirausaha merupakan salah satu cara seseorang untuk bekerja dan meniti karir untuk kehidupan di masa yang akan datang. Dengan berwirausaha dapat pula membukakan lapangan pekerjaan baru bagi orang-orang yang membutuhkan atau sedang mencari sebuah pekerjaan, selain itu dapat membantu tugas pemerintah dalam mengurangi pertumbuhan pengangguran di Indonesia. Perkembangan wirausaha di Indonesia saat ini masih sangat rendah jika dibandingkan dengan negara-negara lain di Asia. Saat ini, jumlah wirausaha di Indonesia masih sedikit dan mutunya masih belum bisa dikatakan hebat untuk menopang perekonomian, sehingga persoalan wirausaha ini menjadi persoalan yang mendesak bagi suksesnya perekonomian di Indonesia (Mahesa & Rahardja, 2012).

Data Badan Pusat Statistika (BPS) mengumumkan tingkat pengangguran terbuka Indonesia hingga Februari 2022 mencapai 11,53 juta orang. Apabila dilihat dari kasus pengangguran, saat ini yang paling dibutuhkan oleh negara kita adalah peluang dan lapangan kerja baru yang

dapat menampung masyarakat yang membutuhkan pekerjaan. Mengetahui keadaan tersebut, dapat terlihat adanya peluang besar untuk mengembangkan diri menjadi seorang wirausahawan. Pengembangan ini perlu dilakukan oleh masyarakat Indonesia khususnya generasi muda, contohnya saja para remaja.

Mengingat betapa banyaknya jumlah pengangguran di Indonesia saat ini, maka remaja usia produktif yang tidak memiliki kesempatan untuk melanjutkan jenjang pendidikannya ke Perguruan Tinggi diharapkan mampu untuk memanfaatkan ilmu yang telah dimiliki dengan menciptakan lapangan kerja baru ataupun memanfaatkan peluang yang ada sebagai usaha untuk kerja mandiri. Melihat kondisi ini perlu adanya upaya menciptakan pengusaha baru, yaitu bagaimana caranya membuat pendidikan atau pelatihan untuk menciptakan seorang individu yang potensial menjadi seorang pengusaha.

Guna menumbuhkan minat berwirausaha yang bermental kuat pada diri seseorang sangat membutuhkan waktu yang terbilang cukup lama serta dibutuhkan kesabaran untuk selalu mengasahnya. Cara yang sering ditempuh untuk menumbuhkan minat wirausaha yaitu dengan mengikuti seminar-seminar umum tentang kewirausahaan, mempelajari psikologi manusia serta membiasakan menjalani kehidupan dengan semangat tinggi untuk berpola hidup produktif. Tanamkan gagasan bahwa setiap waktu adalah uang, setiap tenaga adalah kerja dan setiap ide merupakan inovasi perubahan. Dan tumbuhkan bahwa seorang pemuda memang siap untuk menjadi wirausaha muda yang sukses.

Jiwa wirausaha merupakan salah satu karakteristik bawaan dari orang tua ataupun secara genetis dan juga dapat dilatihkan pada diri seseorang. Bagi orang-orang yang telah memiliki jiwa wirausaha sejak kecil (bawaan), mereka tidak perlu memunculkan jiwa wirausaha itu secara intensif. Bagi orang-orang yang ditakdirkan memiliki jiwa wirausaha sejak kecil, maka disetiap aktivitasnya akan memperlihatkan kegiatan-kegiatan kewirausahaan. Mereka cenderung suka bekerja keras, pantang menyerah, tabah menghadapi cobaan, dan yang paling penting yaitu mereka akan memperlihatkan kepada orang lain bahwa mereka adalah seorang yang mandiri. Hal ini sangat berkebalikan jika dibandingkan dengan seseorang yang berusaha menumbuhkan jiwa wirausaha pada dirinya. Jiwa wirausaha memang dapat diusahakan untuk ditanamkan pada diri seseorang. Usaha yang mereka tempuh diantaranya yaitu dengan mengikuti seminar kewirausahaan. Keinginan seseorang untuk menumbuhkan jiwa wirausaha ini pada dasarnya didasari oleh keinginan untuk menjadi seorang wirausaha muda yang sukses.

Menurut Khairani (2014: 136) minat adalah kesadaran seseorang terhadap suatu objek, orang, masalah atau situasi yang mempunyai kaitan dengan dirinya. Minat merupakan aspek psikologis seseorang untuk menaruh perhatian yang tinggi terhadap kegiatan tertentu dan mendorong yang bersangkutan untuk melaksanakan kegiatan tersebut.

Untuk menumbuhkan minat wirausaha ini memang dapat ditempuh dengan berbagai cara. Diantara cara-cara yang dimaksudkan yaitu dengan jalan mengikuti seminar tentang kewirausahaan, sering membaca biografi

orang-orang sukses, membiasakan diri untuk bertahan hidup di tempat yang masih asing baginya, serta membiasakan hidup mandiri.

jiwa wirausaha seseorang akan muncul jika memiliki beberapa sikap yaitu:

1). Mempunyai sifat percaya diri yang tinggi.

Sikap ini akan mendorong seorang wirausaha merasa yakin bahwa tindakan dan keputusan yang diambil akan berhasil, meskipun banyak menghadapi tantangan. Berdasarkan hasil wawancara dengan W5N220 mengatakan bahwa *“Percaya diri juga salah satu kuncinya, wes percayao aja sama kemampuanmu, yakino kalau kamu itu bisa”*.

2). Selalu berinisiatif, inovatif dan penuh kreasi.

Dalam menghadapi tantangan dan rintangan yang silih berganti, seorang wirausaha hendaknya mampu memecahkan masalahnya melalui solusi yang terbaik. Berdasarkan wawancara dengan W5N235 menyatakan bahwa *“yang namanya membuat inovasi tentunya melibatkan berpikir secara kreatif”*. Dalam berwirausaha dibutuhkan inovasi yang kreatif, artinya inovasi yang muncul karena adanya temuan-temuan baru yang akan dijalani.

3). Memiliki jiwa kepemimpinan.

Wirausahawan harus mampu menghilangkan perasaan rendah diri, sikap malu yang berlebihan serta sikap tidak percaya diri. Jiwa kepemimpinan menjadi ujung tombak dalam mengelola usahanya dari berbagai sektor atau divisi yang ada dalam organisasi usaha.

4). Suka tantangan.

Seorang wirausaha harus menghadapi bermacam-macam rintangan, oleh karena dalam setiap aktifitasnya hendaklah selalu dinamis, untuk menghindari kejenuhan yang muncul terhadap aktivitas yang konstan. Setiap tantangan yang dihadapi menjadikan motivasi untuk dapat terlampaui dengan hasil yang optimal.

Berdasarkan paparan dan penjelasan diatas bahwa untuk meningkatkan minat seorang remaja pada umumnya dapat memberikan pelatihan dan sosialisasi dengan; pertama, penyampaian materi tentang kewirausahaan, pola pikir kreatif dan inovatif, strategi bisnis, analisa pasar dan menentukan peluang, mengenal perdagangan elektronik (electronic commerce), digital marketing dan bisnis digital; kedua, presentasi tentang langkah-langkah penggunaan model bisnis digital; ketiga, mempratikkan wirausaha digital; dan diakhiri dengan melakukan diskusi dan evaluasi.

Seorang anak remaja yang terlahir dari keluarga wirausaha tentunya berbeda dengan seorang anak remaja yang terlahir bukan dari keluarga wirausaha. Seorang yang terlahir dari kalangan wirausaha

tentunya memiliki minat yang lebih tinggi dibandingkan dengan yang bukan dari keluarga wirausaha. Hal ini dikarenakan nilai-nilai tentang usaha sudah ditanamkan pada anak-anaknya mulai dari strategi, modal, pengetahuan, mental, dan sebagainya. Berdasarkan hasil wawancara dengan W5N295 yang mengatakan bahwa *“saya ingin menjadi seperti ayah saya, bapak saya yang menginspirasi saya jadi begini, saya begini juga menyontoh ayah saya, ayah saya dulu juga seperti saya”*. Kemudian W5N207 menyatakan bahwa *“ayah saya dari masih muda juga sudah berwirausaha, mbah saya juga begitu, mbah saya itu yang merintis, kalau denger ceritanya dari dulu beliau jualan baju-baju dibawa pakai sepeda pancal. Mbah saya berkeinginan kalau beliau ingin mensejahterakan keturunan-keturunannya, bisa jadi kalau mbah saya tidak memulai bewirausaha mungkin saja saya gak sampai dititik ini”*.

Dari pernyataan diatas bahwa minat seorang akan dipengaruhi oleh faktor dari lingkungan utamanya lingkungan terdekat. Keluarga yang sudah berwirausaha sejak lama mampu meningkatkan minat usaha pada anak-anaknya. Saroni (2012) menjelaskan bahwa lingkungan keluarga memiliki peran yang sangat mutlak untuk menyiapkan anak-anak menjadi seorang seseorang untuk menentukan pilihan karir mempunyai tanggung jawab yang tinggi atas pendidikan anak-anak, sehingga keluarga dapat dikatakan sebagai peletak dasar bagi pola perilaku serta perkembangan pribadi anak. Hisrich, Peters & Shepherd (2008) mengatakan bahwa hubungan orang tua secara keseluruhan dengan anak, terlepas dari pekerjaan orang tuanya adalah pengusaha atau tidak, mungkin menjadi

aspek yang paling tinggi dari keluarga anak adalah membangun keinginan untuk aktivitas kewirausahaan dalam individu. Orang tua pengusaha harus mendukung dan mendorong kemandirian, prestasi, dan tanggung jawab. Inspirasi untuk berwirausaha dapat diberikan langsung oleh orang tua, atau dapat juga melalui model yang dihadirkan orang tua. Misalnya dengan menceritakan kisah wirausahawan sukses kepada anak. Dukungan untuk berwirausaha dapat berupa dukungan moril (kesempatan, kepercayaan, pemberian ide/pemikiran), atau dukungan materiil dengan memberikan modal, penyediaan alat/perlengkapan usaha atau lokasi usaha.

Untuk kalangan anak-anak diluar keluarga wirausahawan, strategi yang harus dilakukan untuk meningkatkan minat yaitu dengan cara mengikuti seminar-seminar tentang wirausaha di usia muda, mempelajari ilmu-ilmu dalam berwirausaha, membaca biografi para wirausahawan yang sukses, mencari kenalan yang sudah terjun dalam bidang wirausaha serta bertanya jawab seputar usaha yang dijalani tersebut.

Adapun bagi para penyuluh seminar kewirausahaan yang bertujuan untuk meningkatkan minat wirausahawan remaja, maka yang harus dilakukan adalah yang pertama, pemberian materi mengenai menumbuhkan minat berwirausaha di kalangan remaja. Kedua, pemberian materi mengenai membentuk karakter wirausaha yang kreatif dan inovatif. Ketiga, pemberian materi mengenai perencanaan usaha.

Bekerja disini ini yaa harus telaten dan sabar mas kuncinya, tidak boleh lengah sedikitpun, Alhamdulillah disini fasilitasnya juga sudah lengkap, jadi kita bisa bekerja dengan maksimal. Kalau bos ini menurut saya sih orangnya royal mas, sebisa mungkin beliau membuat kami

nyaman bekerja disini. Selama kita bisa bertanggung jawab dengan pekerjaan masing-masing yaa, bos akan kasih fasilitas apa saja yang kita butuhkan. Keroyalannya kepada karyawan mas supaya karyawannya nyaman. Beliau juga sering ngasih nasehat2 sama karyawan disini, sudah seperti teman sendiri. Tapi kalau untuk urusan pekerjaan bos selalu bilang kita disini tidak boleh main-main dalam bekerja. yang selalu bos tekankan kepada kita semua adalah kejujuran dan tanggung jawab.

Dengan sikap yang jujur kita akan lebih dipercaya oleh rekan maupun atasan. Tanggung jawab seperti mendorong kita untuk berkomitmen terhadap pekerjaannya dan menyelesaikannya sesuai yang diharapkan. Kita rundingkan bersama mas dengan karyawan2 disini, kalau masih belum menemukan jalan tengah kita pasti rapat dengan bos. Intinya saling berkomunikasi saja lah mas, supaya lebih enak kita mendapatkan solusi dan masalahnya juga bisa selesai.

Masalah itu pasti ada ya mas dalam pekerjaan apapun. Tapi jalan keluar juga pasti ada. Disini juga seperti tempat menimba ilmu begitu mas, banyak ilmu yang saya dapatkan, pengalaman, terutama dalam bidang tambak. Bos juga selalu bilang, kita tidak perlu jadi orang pintar banget untuk bekerja disini, yang penting kita mau berusaha belajar, rajin, telaten, sabar dan bertanggung jawab dalam pekerjaan itu. walaupun kadang bekerjanya berat, tapi pasti ada bonus-bonus juga dari bos. Intinya bekerja disini itu enak mas, kita semua tidak di perlakukan seperti karyawan, melainkan seperti team yang jadi satu.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan Melakukan suatu usaha dari memproduksi hingga menjualnya pun dengan usaha sendiri. mengembangkan visi dan misi saya kedalam kehidupan. membuka peluang, dan cara yang lebih baik untuk membuka sesuatu, misalnya usaha ini. Wirausaha menurut saya sesuatu yang dibangun dari sebuah inovasi inovasi baru untuk menciptakan sesuatu yang kreatif.

Menjadi wirausaha juga bisa membanantu orang lain membuka lapangan kerja baru. membuka lapangan kerja baru, awali aja dulu dari sesuatu hal yang dekat dengan anda, lingkungan anda seperti apa, anda suka terhadap hal apa, dimulai dari situ aja dulu, saya juga sering belajar gitu kok, tanya sama orang yang sudah katakanlah berhasil. Ambil ilmunya jangan malah dimusuhi.

Memiliki kompetitor juga gak sepenuhnya buruk. Proses saya menju titik sampai saat ini bisa dibilang ya gak sebentar mas gak mudah juga. Bisnis properti kan dikenal bisnis yang dapat menjanjikan keuntungan yang besar bagi pelakunya. Kalau kualitas sudah bagus tinggal menuhi kuantitas aja untuk memenuhi permintaan pasar. sudah bisa cari sendiri, apalagi anak-anak sekarang juga sekolah semua, itu juga salah satu keuntungan di zaman sekarang.

5). Belajar materi tentang kewirausahaan

Wirausahawan muda tentunya memiliki jam terbang yang minimal, kemampuan berwirausaha tidak bisa didapatkan tanpa adanya usaha yang efisien. Belajar merupakan syarat wajib bagi calon-calon wirausahawan muda, proses belajar bisa didapat dari beberapa hal, yaitu :

- a. Membaca biografi pengusaha terdahulu
- b. Mengikuti seminar atau pelatihan tentang kewirausahaan
- c. Belajar langsung atau praktik langsung dilapangan

Belajar bagi pengusaha muda sangat bermanfaat karena bisa membangun pola pikir yang inovatif , sehingga calon pegusaha dapat membangun strategi bisnis dengan strategis dan dengan strategi yang tepat pengusaha bisa memaksimalkan peluang yang ada.

6. Membuat presentase langkah-langkah penggunaan model bisnis

Wirausaha muda perlu menyiapkan strategi dan langkah-langkah yang terstruktur dan terencana, sebelum memulai berwirausaha tentunya wirausahawan membuat langkah-langkah penggunaan model bisnis, dengan dilengkapi inovasi yang tepat wirausahawan dapat membuat perencanaan yang efisien. Wirausahawan perlu membuat perencanaan model bisnis, karena dalam berwirausaha ada banyak sekali pertimbangan-pertimbangan yang perlu dipahami oleh wirausahawan, seperti motivasi apa saja yang melatarbelakangi wirausahawan membuka usaha, jenis usaha apa yang hendak dilakukan, target pasarnya untuk siapa, dan perhitungan modal dan hasilnya seperti apa. Wirausahawan juga perlu mengetahui kelebihan dan kekurangan usahanya, serta factor eksternal apa saja yang mendukung dan menghalangi usahanya. Sehingga tergambar jelas rencananya dan wirausahawan dapat melakukan usahanya dengan perencanaan yang jelas.

7. Mempraktikkan usaha

Setelah membuat model bisnis yang matang calon wirausahawan perlu menjalankan usaha mereka, calon wirausahawan perlu mengambil langkah awal untuk memulai usahanya, berani untuk memulai adalah factor yang perlu dimiliki seorang wirausahawan.

Dalam era yang serba dinamis seperti saat ini, menjadi seorang wirausaha telah menjadi pilihan yang menarik bagi banyak individu. Wirausaha bukan hanya sekadar pekerjaan, tetapi juga merupakan

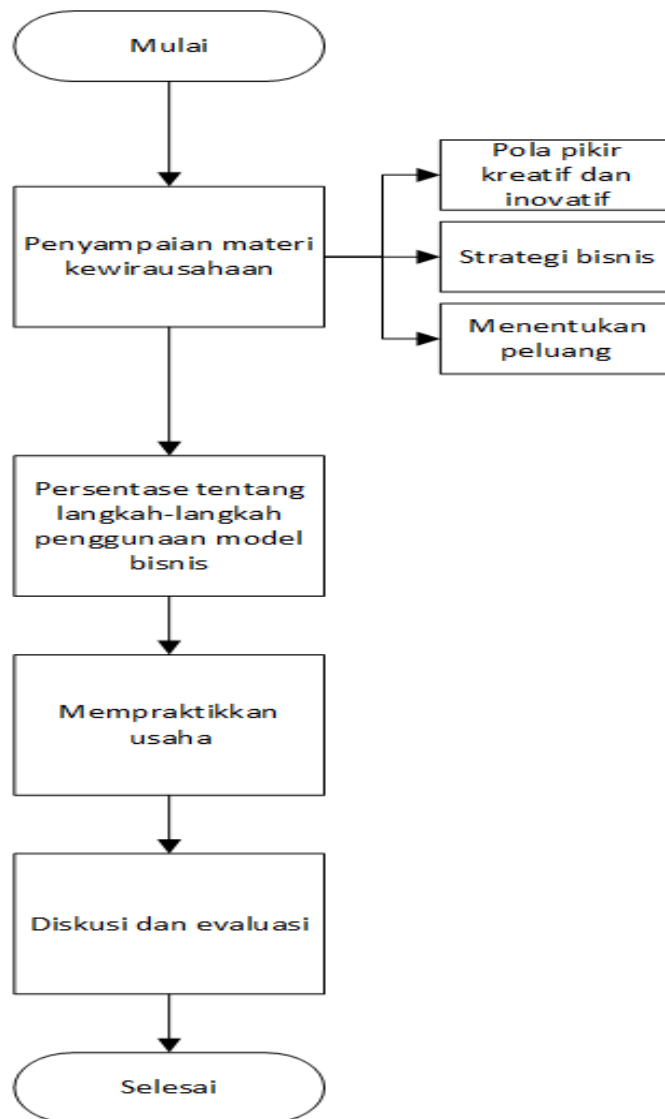
panggilan untuk menciptakan, berinovasi, dan membangun sesuatu yang berarti. Namun, banyak calon wirausaha terkadang terjebak dalam kekhawatiran dan ketakutan akan risiko yang terkait dengan memulai usaha mereka sendiri. Oleh karena itu, penting bagi mereka untuk memahami betapa beraninya langkah pertama dalam memulai usaha dan bagaimana hal itu dapat memberikan manfaat yang tak ternilai. Berani memulai usaha adalah tindakan yang melibatkan keberanian dan tekad yang kuat. Membangun usaha dari awal memerlukan upaya yang besar, dedikasi yang tinggi, dan kemampuan untuk menghadapi tantangan yang tak terduga. Namun, dengan segala tantangan tersebut juga datanglah kesempatan yang tak terbatas untuk berkembang dan sukses.

Langkah pertama yang berani dalam memulai usaha adalah mengejar impian dan visi Anda. Seorang calon wirausaha harus memiliki visi yang jelas tentang apa yang ingin dicapai melalui usahanya. Tanpa keberanian untuk mengambil tindakan, impian hanya akan tetap menjadi angan-angan belaka. Dengan memulai usaha, seseorang mengubah visi menjadi realitas yang nyata dan mewujudkan ambisi yang luar biasa. Selain itu, berani memulai usaha juga berarti mengambil risiko. Setiap usaha memiliki risiko yang melekat, baik itu risiko finansial, risiko pasar, maupun risiko lainnya. Namun, seorang calon wirausaha yang berani dapat melihat risiko sebagai peluang untuk belajar, tumbuh, dan berkembang. Dengan memahami risiko dan membuat keputusan yang bijak, mereka dapat mencapai kesuksesan yang luar biasa. Tidak hanya itu, dengan berani memulai usaha, calon wirausaha juga dapat mengubah

dunia di sekitarnya. Sebuah usaha yang sukses tidak hanya memberikan manfaat bagi diri sendiri, tetapi juga menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pertumbuhan ekonomi, dan memberikan dampak sosial yang positif. Dengan inovasi dan kreativitas yang dilibatkan dalam usaha mereka, calon wirausaha berani dapat mengubah lanskap bisnis dan memberikan kontribusi yang berarti bagi masyarakat.

Berani memulai usaha juga melibatkan kemampuan untuk mengatasi kegagalan. Dalam perjalanan menuju kesuksesan, tidak mungkin untuk menghindari kegagalan atau rintangan yang mungkin terjadi. Namun, seorang calon wirausaha yang berani memiliki ketahanan mental dan semangat yang tinggi untuk bangkit kembali setiap kali mereka jatuh. Kegagalan bukanlah akhir dari segalanya, tetapi pelajaran berharga yang memandu mereka menuju kesuksesan yang lebih besar. kesimpulannya, berani memulai usaha adalah langkah pertama yang penting bagi calon wirausaha. Memiliki visi, mengambil risiko, mengubah dunia, dan mengatasi kegagalan adalah bagian tak terpisahkan dari perjalanan menuju kesuksesan. Dengan berani memulai usaha, calon wirausaha mampu mencapai potensi terbesar mereka, memberikan dampak yang positif bagi masyarakat, dan meraih kepuasan yang tak ternilai.

Gambar 4.2 flow chart strategi peningkatan perilaku inovasi berwirausaha pada remaja



Sumber: Diolah oleh peneliti, 2022

BAB V

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan paparan serta analisis yang telah dibahas maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Proses yang paling utama dalam berwirausaha adalah kreativitas. kreativitas yang dimaksud adalah menentukan strategi-strategi baru untuk mencapai tujuan dalam berwirausaha, strategi untuk menentukan lokasi pasar dan target konsumen. Ide baru untuk memikat daya tarik konsumen diperlukan dan harus sejalan dengan modal yang dikeluarkan, tidak menutup kemungkinan akan adanya kendala dalam berwirausaha. Kendala yang muncul secara umum biasanya dari faktor internal, seperti modal yang terbatas, strategi yang tidak matang, ataupun masalah dengan karyawan. 1. Adanya ide untuk melakukan usaha 2. Adanya kendala 3. Membuat rencana bisnis 4. Adanya bantuan dari lingkungan 5. Mempersiapkan strategi memasuki pasar 6. Menentukan bentuk organisasi usaha, 7. Melakukan identifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi kesuksesan usaha, 8. Memelihara semangat kewirausahaan.
2. Untuk meningkatkan perilaku inovatif seorang remaja pada umumnya dapat memberikan pelatihan dan sosialisasi dengan; pertama, penyampaian materi tentang kewirausahaan, pola pikir kreatif dan inovatif, strategi bisnis, analisa pasar dan menentukan peluang, mengenal perdagangan elektronik (*electronic commerce*), digital

marketing dan bisnis digital; kedua, presentasi tentang langkah-langkah penggunaan model bisnis digital; ketiga, mempraktikkan wirausaha digital; dan diakhiri dengan melakukan diskusi dan evaluasi agar wirausahawan mengerti dimana letak yang perlu diperbaiki dalam usahanya.

Saran

1. Bagi remaja diharapkan mempelajari strategi kewirausahaan dengan mengikuti seminar-seminar khusus, kemudian mempraktikkan apa yang telah disampaikan dalam ilmu kewirausahaan.
2. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan melakukan penelitian di tempat yang lebih luas agar nantinya mampu sebagai pembanding dari penelitian ini dan sebagai referensi bagi pembaca.

DAFTAR PUSTAKA

- A.Black, James dan Dean Jean J. Champion. (2001), *Metode dan Masalah Penelitian Sosial*. Terjemahan oleh E. Koswara dkk, Bandung: Reefika Aditama
- Arif Yusuf Hamali. (2016). *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*, Jakarta: Prenadamedia Group.
- Arief, Subyantoro & Suwanto. (2007) *Metode dan Teknik Penelitian Sosial*. Yogyakarta: C.V Andi Offset.
- Baldacchino, C. (2009). *Entrepreneurial Creativity and Innovation. The First International Conference on Strategic Innovation and Future Creation*. University of Malta, Malta.
- Creswell, John. (2014). *Penelitian Kualitatif & Desain Riset*. Indonesia: Pustaka Belajar.
- De Jong, J., Wennekers, S. (2008). *Intrapreneurship: Conceptualizing Entrepreneurial Employee Behavior. Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs*: Zoetermeer.
- Ernani Hadiyati: (2011), *Kreativitas dan Inovasi Berpengaruh Terhadap Kewirausahaan Usaha Kecil*, Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan 13(1), 8-16.
- Fachruddin, Andi. (2015). *Cara Kreatif Memproduksi Program Televisi*. Yogyakarta: Penerbit ANDI.

- Princes, Heflin. (2004). *Kewirausahaan dan Inovasi Bisnis*, Cetakan Pertama, Yogyakarta: Penerbit Darusalam.
- Hills, Gerald. (2008). *Marketing and Entrepreneurship, Research Ideas and Opportunities*, Journal of Small and Medium Entrepreneurships, page: 27-39.
- Istijanto, (2008). *Riset Sumber Daya Manusia*. PT. Gramedia Pustaka Utama : Jakarta.
- Keeh, Hean Tat, Mai Nguyen & Ping. (2007). *The Effects of Entrepreneurial Orientation and Marketing Information on the Performance of SMEs*, Journal of Business Venturing, page: 592-611.
- Klein, Gary. (2013). *Seeing What Others Don't. The Remarkable Ways We Gain Insights*. Inggris: Nicholas Brealey.
- Kriyantono, Rahmat. (2006). *Teknik Praktis Riset Komunikasi*. Jakarta : PT. Kencana Perdana.
- Larsen, P. & A. Lewis. (2007). *How Award Winning SMEs Manage The Barriers to Innovation*, Journal Creativity and Innovation Management, page: 141-151.
- Moleong, Lexy. (2006). *Metodologi Penelitian Kualitatif (Edisi Revisi)*. Bandung : Remaja Rosda Karya.

- Norman K Denkin(2010). *Triangulasi dalam Penelitian Kualitatif*. (online),
(<http://mudjiarahardjo.com/artikel/270.html?task=view>, diakses tanggal 17
November 2020).
- Ratna, Nyoman Kutha. (2010). *Metodologi Penelitian: Kajian Budaya dan Ilmu
Sosial Humaniora Pada Umumnya*. Pustaka Pelajar : Yogyakarta.
- Saldana,Johny. (2009). *The Coding Manual for Qualitative Researchers*. Landon:
Sage Publications.
- Scarborough & Zimmerer. (2002). *Pengantar Kewirausahaan dan Bisnis Kecil*.
Terjemahan Yanto Shidiq Pratikyo dan Edina T. Tarmidzi. Jakarta:
Prehalindo.
- Sugiyono.(2010). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Suryana,(2006). *Kewirausahaan*, Edisi 3, Salemba Empat, Jakarta.
- Thompson, A.A., Strickland, A.J. and Gamble, J.E. (2009). *The Quest for
competitive Advantage: Concept and Cases*. 17th edition. New Dehli:
McGraw-Hill.
- Thompson, A.A., Strickland, A.J. (1998). *Strategic Manegement*. 10th edition.
Boston: McGraw-Hill.
- Tjiptono. (1996). *Manajemen Jasa*. Yogyakarta: Penerbit Andi.

Weisberg, R. W. (2006). *Creativity: Understanding Innovation in Problem Solving, Science, Invention, and The Arts*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

LAMPIRAN

WAWANCARA 1

| Fakta | indeks |
|---|--------|
| membuka peluang baru, berinovasi baru dan menciptakan manfaat lain bagi yang sudah ada sebelumnya. | W1N1 |
| Wirausaha jelasnya juga pasti untuk mencari uang. | W1N3 |
| kita ingin membantu orang tidak cukup hanya dengan kata-kata semangat, pasti adakala kita ingin membantu orang dengan uang atau memberi uang | W1N4 |
| Waktu itu ada guru saya yang jualan es lilin, jadi saya yang menjualkan es lilin itu | W1N9 |
| kalau menurut bahasa jawa itu "di iderno". Itu awal mula saya berwirausaha yang pertama kalinya | W1N10 |
| Bahkan dulu waktu SD saya juga pernah berjualan boneka, jadi mulai bisa menganalisis pasar | W1N11 |
| Misalnya kalau saya jualan ini dan tidak ada yang beli saya ganti lagi dengan jualan yang sekiranya ada pembelinya. | W1N13 |
| tambak udang yang sudah bergerak sejak dua tahun yang lalu tahun 2019 untuk pelaksanaannya. Tapi untuk perencanaannya sudah sejak tahun 2018 | W1N18 |
| Jangan lupakan satu yaitu pembeli. Kenapa saya menyebut dia bos? Atau kenapa saya menyebut dia raja? Karna dia itu berwenang untuk memecat perusahaan itu, | W1N24 |
| Misalkan nih, ada perusahaan korek, kalau pembeli tidak mau beli ya " <i>buyar</i> " perusahaan itu | W1W25 |
| Terkadang kita mikir, oh usaha ini saja enak, usaha cafe enak, ya siapa yang mau ngafe, usaha transportasi enak, ya siapa yang mau naik?. Jadi perlu dipertanyakan dulu, perlu dikaji dulu. | W1N28 |
| Jadi kalau menurut saya jangan memulai usaha menurut opini. | W1N30 |
| Kalau opini itu bisa sesuai teknisnya. Kalau usahanya jangan sesuai opini, harus sesuai data, sesuai pasar dan sesuai apa yang diperlukan. | W1N31 |
| Jadi kenapa saya memilih usaha tambak udang? Karna itu berkualitas. Kalau kualitasnya ada, kuantitasnya mendukung, keuntungan itu otomatis. | W1N32 |
| Misalnya nih, saya jual di Lumajang tapi pasarannya sedikit, kenapa? Karna harganya masih mahal. | W1N34 |
| Tapi saya jualnya tidak di Lumajang, saya jualnya di Amerika, Abudabi, Hongkong. | W1N35 |
| Jadi saya lebih memilih kualitas, kualitas oke, kuantitas juga oke, keuntungan itu sudah pasti. | W1N41 |
| Intinya nomer satu itu pasar, apasaja kalau pasarnya ada pasti usaha itu jalan. | W1N42 |

| | |
|--|-------|
| mulai saya SD saya tidak berhenti untuk usaha, intinya saya terus berinovasi dan inovasi. | W1N47 |
| Nokia sampai sekarang juga masih kalah dengan hp-hp Cina yang lainnya. Karna mereka tidak berinovasi, bisnis itu kita harus mengikuti apa kata customer maunya bagaimana bukan hanya dari opini. | W1N48 |
| bisnis ini melejit sejak saya menekuni tambak udang, ya mungkin bisa dibilang ini bidang kelebihan saya | W1N53 |
| Kalau kita fokus dengan kelebihan, mataharipun kita terobos. | W1N54 |
| saya bilang sama orang tua saya kalau saya serius dengan wanita ini, dan ingin menikah. Setelah itu ayah saya tanya "kamu punya kerjaan apa mau menikahi anak orang" setelah itu saya buktikan, saya beranikan untuk memulai usaha tambak udang karna memang pasarnya bagus. | W1N59 |
| Dulu juga sudah memakai modal besar, untuk kulakan sepatu saja dulu 4.000.000 dan labanya hanya 300.000. jadi saya berfikir kenapa saya tidak berbisnis yang modalnya 300.000 tapi labanya 4.000.000. Setelah itu saya bangkrut karena ada produknya Cina | W1N71 |
| Kita kan hanya manusia, mau menghilangkan kekurangan sudah jelas tidak bisa, jadi fokus saja dengan kelebihan yang kita punya. | W174 |
| Pemuda sekarang juga begitu, pikirannya usaha itu menjadi youtubers atau konten kreator. Dari sekian pemuda jarang sekali atau bisa dibilang tidak ada yang mau membuka usaha tambak udang, padahal itu pasarnya besar. | W1N67 |
| Dulu saya juga pernah usaha menjual helm, pelindung, baju dll. Dulu juga sudah memakai modal besar, untuk kulakan sepatu saja dulu 4.000.000 dan labanya hanya 300.000. jadi saya berfikir kenapa saya tidak berbisnis yang modalnya 300.000 tapi labanya 4.000.000. | W1N71 |
| Setelah itu saya bangkrut karena ada produknya Cina, dan orang-orang tidak terlalu mementingkan kualitas, yang penting punya, yang penting bisa bagus jika dibuat foto, begitu kan. | W1N72 |
| saya merintis lobster air tawar waktu itu, memang lucu karna kolamnya berukuran 2x2m. | W1N77 |
| Waktu itu saya tidak mengerti jumlah tebarannya bagaimana, ngasih makannya bagaimana, merawatnya bagaimana, kualitas airnya bagaimana, yang penting saya melihara saja. | W1N78 |
| tidak sampai satu bulan semua mati. Waktu itu sempat stres lagi, agak bimbang juga ini jodoh bisnis saya ada dihewan beneran atau tidak begitu. | W1N81 |
| Akhirnya ayah saya itu punya kenalan namanya Bapak Khoirul, beliau teman sekolahnya ayah dulu. | W1N82 |
| Waktu itu Pak Khoirul bilang sama saya "le nek kamu tetap | W1N87 |

| | |
|---|--------|
| main Lobster air tawar kamu tidak akan kaya, tidak akan sukses-sukses". kamu kalau niat ayo main tanam". | |
| Hikmah yang bisa saya ambil selama perjalanan bisnis tambak udang ini, bermula dari kolam lobster yang ukurannya 2x1meter alhamdulillah sekarang menjadi 15 hektaran. Intinya itu begini, kamu punya kehendak, saya juga punya kehendak kata Allah. | W1N91 |
| Harus inovasi terus, intinya jangan angkuh,ikuti juga omongan orang lain,ada baiknya juga soalnya orang lain bisa jadi konsumen, itu kalau dari segi pasar, | W1N91 |
| hanya ada dua orang yang ahli budidaya udang di dunia, yang pertama dia sudah meninggal yang kedua dia akan lahir, jadi cetaklah sejarah itu | W1N100 |
| gunakan instingmu, karena itu makhluk hidup, sehingga kamu mempunyai ikatan dengan udang,dicari apa butuhnya, kalau udangmu bagus dari segi kualitas maka pasarnya juga bagus,tipsnya ya gitu. | W1N102 |
| saya inikan masih tergolong pemain baru, jadi ya itu saya masih mendengarkan masukan masukan dari yang sudah berpengalaman. | W1N108 |
| disisi lain juga saya punya kewajiban untuk meregenerasi | W1N115 |
| sekarang perubahan sudah edan seperti ini, apalagi 10 atau 20 tahun mendatang,aku harus mempersiapkan sekarang, bukan buat saya, tapi buat anak saya, itu motivasiku terusan kayak gini | W1N123 |
| meskipun aku belum tau mereka(keturunan) mereka siapa itu belum tau, tapi aku sudah mempersiapkan sekarang | W1N124 |
| keluargaku juga sudah tak siapkan sekarang, ya gimana lagi medan perangnya sekarang butuh uang, ya gk harus uang aja,bahkan kerja ku hari ini itu modalnya mereka juga. | W1N126 |
| itukan makhluk hidup, jadi tidak boleh main-main | W1N132 |
| kalo dibilang ketat ya ketat kalo dibilang longgar ya longgar | W1N133 |
| Kalo ada anak-anak(karyawan) ada yang lengah, soalnya inikan makhluk hidup, sedikit saja lengah, tak peringatin tapi untuk kedua kalinya saya langsung kasih uang mereka, saya suruh pulang saja, kamu beli tiket pesawat kamu pulang | W1N134 |
| aku menciptakan asas kekeluargaan,kalo mereka nyaman pekerjaan mereka konsen, kalo mereke konsen pekerjaan mereka hasilnya bagus. | W1N137 |
| tak turutin semua mereka maunya apa selama itu yang gak aneh-aneh,asal jangan lupakan tanggung jawabmu, selama itu g ngerepotin enak lah, | W1N141 |
| ini saya sekarang berinovasi memakai vertical wind turbine, listrik tenaga angin, yang biasanya yang konvensional pembangun listrik kan horizontal kayak kipas angin gitu, kalo aku bikin yang vertikal | W1N149 |

| | |
|--|--------|
| kotoran udang itu saya jadikan lagi, saya daur ulang lagi, sehingga jadi makanan udang lagi, jadi nanti bener-bener tidak ada yang terbuang | W1N155 |
| pingin enak, banyak uang, tapi gak pingin kerja, mangkanya banyak demo-demo disana, | W1N161 |
| Saya pingin bikin olahan seperti nuget,kayak bikin kapsul, bisa juga tepung udang,nanti saya berencana melibatkan warga sekitar | W1N167 |
| saya pingin membuat suatu ekosistem diamana pegawai saya tenang, warga sekitar juga senang | W1N169 |
| sih kamu gak boleh jadi orang tanggung, saya mempunyai pikiran begini, bikin semua orang suka kepadamu, tapi kalau tidak bisa ya bikin mereka takut, ya biar gak ganggu kamu | W1N171 |
| orang pintar itu gak penting, kalau dia gk pintar ya tak pinterin, tak ajarin,yang penting dia orang baik | W1N180 |
| caraku ber alhamdulillah ke gusti allah ya dengan membatu yang lainnya | W1N189 |
| tuhan juga begitu, masaksih kita berusaha,kita bekerja, tapi tuhan tidak mengapresiasi? Kan gak mungkin, meskipun gak boleh berharap begitu, ya masak sih. | W1N185 |
| saya gak pernah berpikir dengan caraku membantu orang lain nanti usakau berkembang, | W1N191 |
| Sebenarnya saya hidup berdasarkan kebutuhan, ya kalau saya gak butuh ngapain? | W1N195 |
| aku mempersiapkan buat anak-anakku kelak, buat keturunan ku, ya tujuanku disitu | W1N197 |
| usaha ini hanya sarana aja, uang itu hanya output saja kok, cuman efek moril aja | W1N199 |
| uang jangan dicari rek, derajat manusia itu lebih tinggi dari pada uang, piye carane uang yang nyari kita, jangan sebaliknya | W1N200 |
| saya kasih analoginya, contoh ya cangkir sama tutupnya, sebanyak-banyak isinya ya cuman cukup segini, caranya nambahnya gimna? Ya harus diupgrade wadahnya | W1N201 |
| kalau dilingkungan kita kan ada orang sukses justru dimusuhi, kalo saya justru saya gandeng, cari ilmu nya gimana caranya, | W1N204 |
| lek kita dibisnis masih baperan gak mungkin sukses. Sebab sukses itu bukan usahanya apa, tapi pelakunya siapa | W1N205 |
| orang tua saya itu tidak pernah menyuruh saya menjadi apa, aku pingin apa orang tua saya ngikut | W1N211 |
| terang tambak ini gede modalnya, modalnya 1M lebih, saya gak takut kehilangan 1M, lah ngapain saya takut kehilangan 1M toh kedepanya ada 10M | W1N215 |
| wong pasarnya sudah jelas, terus kalau bicara resiko, usaha mana yang gak ada resikonya sih | W1N217 |
| harapan itu boleh-boleh saja, sah-sah saja, buat motivasi, tapi | W1N220 |

| | |
|---|--------|
| jangan terlalu menghayal lah, harus terukur, soanya gini semakin tinggi kita berharap semakin tinggi resiko kekecewaan kita, itu berbanding lurus | |
| sejatinya kebahagiaan adalah memijakkan kaki di bumi kenyataan, bukan terbang | W1N222 |
| yang banyak demo-demo gini, modal juga termasuk kendala | W1N226 |
| di dunia ini semua ada solusinya, kecuali kematian | W1N226 |
| jadi jangan mikir ini masalah kok gini, kok berat rasanya, ada rek ada solusinya | W1N227 |
| lek kita mau tenang, mau melihat dulu, mau mencari solusi, pasti ada kok | W1N228 |
| bikin tambak terus tanahnya ada yang ngeklaim, ini kalau saya tangani sendiri aku yang salah, meskipun saya yakin saya bener tapi tetep saya yang salah | W1N238 |
| tapi masalah itu saya bawa keranah hukum, soalnya kalau saya urus sendiri saya yang salah | W1N239 |
| tidak ada yang terlukai, sama-sama enakya wes, win-win solution lah, aku ya kalau ngasih pelajaran ya gak kejam, lebih ke arah efek jera aja, biar mereka paham | W1N246 |
| wong hidup itu ada timbal baliknya kok, itu yang saya takutkan, ya paling enak ya cari enakya gimana, win-win solution | W1N248 |
| dihadapin aja, dengan senyum dan ikhlas wes, bedanya saya wes sama orang awam, ya cuman beda cara menyikapi masalah aja | W1N250 |
| wong hidup itu ada timbal baliknya kok, itu yang saya takutkan, ya paling enak ya cari enakya gimana, win-win solution dihadapin aja, dengan senyum dan ikhlas wes, bedanya saya wes sama orang awam, ya cuman beda cara menyikapi masalah aja kalau menuju saya punya cita-cita, intinya saya ingin merdeka lah, kalau kedepanya saya belum tau, saya hanya berhak beriktihar aja. | W1N253 |

WAWANCARA 2

| Fakta | Identitas |
|---|-----------|
| kalau dari saya pribadi yang pertama harus berhubungan dengan kesukaan saya, saya sukanya apa ya itu wes dasar idenya | W2N6 |
| saya sendiri dari kecil suka yang namanya makhluk hidup, dulu saya waktu kecil suka tuh dibelikan ayam sama mbah saya, saya seneng tuh, saya rajin ngasih makan | W2N7 |
| ya bisnis ya bisnis mas, percuma kita jualan tapi gak ada pembeli | W2N12 |

| | |
|---|-------|
| ya harus lihat pasar, masak iya saya mau jual ular hehe, ya ada yang beli tapi dikit, carilah pasar yang luas wes sak luwas luwas e. | W2N13 |
| Jadi tentukan idemu, lihat pasarnya gimana terus ya tinggal jalan wes | W2N16 |
| cari pasar itu gak harus di lingkup kita sendiri, ga harus dikota sendiri, dunyo iku luwas, bisa diluar kota bisa luar pulau,bisa juga luar negri | W2N19 |
| lek kamu buka usaha jangan Langsung bukak, riset dulu daerah strategisnya dimana, calon konsumennya gimana, kompetitornya gimana, pertimbangkan dulu plus minusnya usahamu itu apa, tambah lagi kalau saya ancamanya gimana | W2N21 |
| saya sering tuh didemo sama masyarakat. | W2N23 |
| siapa sih yang gak suka makan udang? Udang menurut saya paling bisa diterima lah dilidah semua orang, asia eropa gak asing dengan udang | W2N26 |
| terus kenapa saya jual ke luar? Kalau disini makan udang masih tergolong mewahkan mas, ya namanya negera berkembang, tapi kalau diluar udang ya bisa mereka makan setiap hari | W2N27 |
| saya hadir disitu ya buat memenuhi kebutuhan mereka, nah itu mas, intinya kalo bisnis itu harus lihat kebutuhan konsumen apa | W2N30 |
| yang pertama itu kamu tentukan mau menjual apa, terus harus niat, gak sekedar niata aja, cari motivasimu cari alasanmu kenapa kamu mau berwirausaha | W2N34 |
| keberhasilku itu bergantung dari seberapa besar motivasiku, seberapa besar tujuanku dalam berwirausaha | W2N36 |
| kita harus bergerak, harus ada aksi, banyak ide tapi gak dikerjakan ya percuma | W2N37 |
| saya juga awalnya bingung modal dari mana, modal saya loh 1juta, padahal harga tanah yang waktu itu saya beli harganya 75juta | W2N37 |
| belum lain-lainnya loh, saya nekat mas, wes gak panjang lebar saya pinjem uang buat modal, balik modalnya ya cepet mas, satu kali musim sudah balik tuh, masih untung bahkan | W2N41 |
| kalau kita sudah yakin dengan produk kita, pasarnya siapa ya hasilnya ada | W2N42 |
| wes nekat o kalau mau buka usaha itu, tapi konsepmu harus jelas dulu. | W2N43 |
| kalau inovasi saya masih terus belajar | W2N45 |
| kita harus update misalnya ada tekhnologi baru yang lebih efektif kita harus pelajari juga | W2N46 |
| itu terkait dengan tekhnologi untuk efisiensi produksi mas, | W2N47 |

| | |
|---|--------|
| ya seperti contoh untuk mengurangi cost listrik saya bikin turbin | |
| saya harus belajar lagi, intinya dalam berproses kita harus belajar | W2N50 |
| berproses harus berprogres biar tidak jalan ditempat lah, harus terus diupgrade, saya harus upgrade | W2N51 |
| pokoknya kita harus lebih baik dari kemaren. | W2N53 |
| ayah saya mas, yang ngenalin udang ke saya ya lewat ayah saya, beliau punya teman ahli udang itu dikenalin ke saya | W2N57 |
| ya pak khairul itu namanya, beliau yang ngajarin saya | W2N57 |
| cuman pandemi ini berpengaruh mas,jujur agak berkurang | W2N60 |
| saya punya rencana buat bikin frozen food, nanti saya melibatkan masyarakat rencana buat kayak umkm | W2N64 |
| saya punya rencana buat bikin frozen food, nanti saya melibatkan masyarakat rencana buat kayak umkm yawes daripada gini terus rencana mau tak buatin usaha, biar mereka gak demo demo tok | W2N67 |
| intinya kerja itu yang pertama harus jujur dulu, ya saya kalau cari pegawai harus orang-orang jujur, orang baik lah | W2N72 |
| wes gak usah pinter dulu yang penting jujur, nanti kalau gak pinter ya saya ajarin, wong aku juga gak pinter dulunya kok | W2N74 |
| kalau disaya pegawainya harus sl mas, yang harus linier sama bidangnya | W2N75 |
| tapi saya tetap tegas sama anak-anak, kalau kerjanya gak beres ya saya tegur kalau bener ya saya kasih penghargaan lah istilahnya | W2N81 |
| kalaupun ada yang gak bener ya saya gak main-main mas, bisa-bisa ya tak pulangkan | W2N85 |
| tapi saya gak sekejam itu mas, ya mau gimanapun saya harus jadi role model bagi mereka saya harus kasih contoh yang baik | W2N86 |
| selama gak fatal ya bisa dimaafkan. | W2N87 |
| saya juga mikir mas mereka juga manusia, mereka juga butuh makan ya istilahnya, gak sembarang bagi saya buat mecat karyawan | W2N90 |
| sesekali mereka berbuat salah itu ya manusiawi, asalkan gak berulang-ulang dikesalahan yang sama loh | W2N91 |
| selanjutnya harus kerja keras, kerjanya harus maksimal, saya tekankan sama anak-anak kerja harus bener-bener | W2N95 |
| kita kan berkerja sebagai sistem, kalau ada bagian yang belum selesai anak-anak harus peka, saling backup lah | W2N98 |
| Terus lagi yang saya tekankan adalah tanggung jawab, tanggung jawab mereka ada dua, yang pertama tanggung | W2N100 |

| | |
|---|--|
| jawab menyelesaikan tugas individu mereka | |
|---|--|

WAWANCARA 3

| Fakta | Identitas |
|---|-----------|
| kenyamanan karyawan enak lah, fasilitas lengkap | W3N3 |
| kalo kita kerjanya maksimal kita minta apa nanti disediakan | W3N4 |
| ya gk bisa santai juga, soalnya kita ngurusin yang namanya makhluk hidup, kalo telat ya bisa fatal | W3N6 |
| kerja dimana aja pasti harus disiplin gak sih | W3N9 |
| juga rasa peka mas, meskipun tugas saya misalnya, bagian pakan sudah selesai, tapi bagian lainya belom, ya kita harus bantu | W3N10 |
| bisa kita nyantai2 kalau semua belum selesai, namanya juga sistem mas harus jalan semua. | W3N12 |
| orangnya sering ngasih ngasih nasehat | W3N14 |
| gak bisa main main kalo urusan tambak belum selesai | W3N15 |
| bos itu orang nya masih bisa nerima kesalahan kita, maksudnya dia tipe nya orang yang ngasih kesempatan kedua | W3N16 |
| ya pemaaf lah ya istilahnya, tapi ya gitu kalo tetap ngelakuin kesalahan lagi ya kita langsung dibeliin tiket, suruh pulang | W3N18 |
| diluar kerja ya orangnya asik, secara umur kita gk jauh, ya enak lah nyambung kalo diajak bercanda | W3N19 |
| dibackup, bagaimana caranya kita kerja itu tenang dan nyaman | W3N24 |
| harus jujur artinya ya harus orang baik, gak usah pinter wes mas, pokok nya jujur dulu | W3N26 |
| kalo gk pinter yakan masih bisa, masih bisa di ajari juga kan, tapi kalau jujur itu mas yang sulit | W3N28 |
| arus kerja keras, kerjanya harus totalitas, ya seperti yang saya katakan tadi itu mas, kerja harus menyeluruh | W3N29 |
| apa yang saya kerjakan harus bisa dipertanggung jawabkan mas | W3N32 |
| mangkanya saya gak bisa main-main mas kalo kerja, kita juga masing masing kan ada tanggung jawab sendiri sendiri, juga tanggung jawab secara kelompok juga. | W3N33 |
| tapi kalau masalah nya rumit ya kita harus rapatkan sama bos, ngobrol gimana jalan keluarnya | W3N35 |
| ya gini mas semua masalah banyak kok solusinya, kita gak boleh terlalu banyak mandang masalah ituu terus, banyak kok mas jalan keluarnya kalo kita ubah sedikit saya sudut pandang kita | W3N38 |
| saya ya enggak pinter pinter amat mas orangnya, pokok nya rajin gitu, sekiranya pekerjaan selesai semua | W3N44 |
| harus ada yang dikerjain, apa kek, biar ngisi waktu kosong saya | W3N45 |

| | |
|-------------------------------|-------|
| pengertian sama karyawan nya, | W3N47 |
|-------------------------------|-------|

WAWANCARA 4

| Fakta | Identitas |
|---|-----------|
| Bekerja disini ini yaa harus telaten dan sabar mas kuncinya harus telaten, ndak boleh lengah sedikitpun | W4N5 |
| Alhamdulillah disini fasilitasnya juga sudah lengkap, jadi kita bisa bekerja dengan maksimal. | W4N7 |
| kalau bos ini menurut saya sih orangnya royal mas, sebisa mungkin beliau membuat kami nyaman bekerja disini | W4N12 |
| Selama kita bisa bertanggung jawab dengan pekerjaan masing-masing yaa, bos akan kasih fasilitas apa saja yang kita butuhkan | W4N13 |
| keroyalan bos kepada karyawan mas supaya karyawannya nyaman. | W4N15 |
| Beliau juga sering ngasih nasehat2 sama karyawan disini, sudah seperti teman sendiri lah mas gitu | W4N16 |
| Tapi kalau untuk urusan pekerjaan bos selalu bilang kita disini tidak boleh main-main dalam bekerja | W4N18 |
| yang selalu bos tekankan kepada kita semua adalah kejujuran dan tanggung jawab mas. | W4N24 |
| dengan sikap yang jujur kita akan lebih dipercaya oleh rekan maupun atasan mas | W4N26 |
| tanggung jawab seperti mendorong kita untuk berkomitmen terhadap pekerjaannya dan menyelesaikannya sesuai yang diharapkan | W4N28 |
| kita rundingkan bersama mas dengan karyawan2 disini, kalau masih belum menemukan jalan tengah kita pasti rapat dengan bos | W4N34 |
| Intinya saling berkomunikasi saja lah mas, supaya lebih enak kita mendapatkan solusi dan masalahnya juga bisa kelar | W4N36 |
| Masalah itu pasti ada ya mas dalam pekerjaan apapun. Tapi jalan keluar juga pasti ada. | W4N37 |
| disini juga seperti tempat menimba ilmu begitu mas, banyak ilmu yang saya dapatkan, pengalaman, terutama dalam bidang tambak | W4N41 |
| Bos juga selalu bilang, kita tidak perlu jadi orang pintar banget untuk bekerja disini, yang penting kita mau berusaha belajar, rajin, telaten, sabar dan bertanggung jawab dalam pekerjaan itu mas | W4N43 |
| Ya walaupun kadang bekerjanya berat, tapi pasti ada bonus-bonus juga kok mas dari bos | W4N46 |
| Intinya bekerja disini itu enak mas, kita semua tidak di perlakukan seperti karyawan, melaikan seperti team yang jadi satu gitu mas. | W4N47 |

WAWANCARA 5

| Fakta | Identitas |
|---|-----------|
| melakukan suatu usaha dari memproduksi hingga menjualnya pun dengan usaha sendiri | W5N5 |
| mengembangkan visi dan misi saya kedalam kehidupan | W5N6 |
| visi itulah yang menjadi sebuah ide yang inovatif | W5N6 |
| membuka peluang, dan cara yang lebih baik untuk membuka sesuatu, misalnya usaha ini | W5N7 |
| Wirausaha menurut saya sesuatu yang dibangun dari sebuah inovasi inovasi baru untuk menciptakan sesuatu yang kreatif | W5N9 |
| Menjadi wirausaha juga bisa membanatu orang lain | W5N10 |
| membuka lapangan kerja baru | W5N10 |
| awali aja dulu dari sesuatu hal yang dekat dengan anda | W5N13 |
| lingkungan anda seperti apa, anda suka terhadap hal apa, dimulai dari situ aja dulu | W5N14 |
| dicoba-coba dulu lah | W5N14 |
| misalnya seperti sayakan dari dulu suka melihara hidup, ya saya mulai dari situ, beli hewan kasih contoh ayam lah, saya pelihara kemudian jual lagi | W5N15 |
| coba-coba dulu aja gagal ya gak masalah | W5N17 |
| saya juga sering gagal | W5N17 |
| saya pernah gitu mas jualan sampe kejar kejaran dengan satpol pp | W5N18 |
| saya juga pernah coba jualan makanan dimalang juga gagal juga | W5N18 |
| usaha lobster juga gagal | W5N19 |
| dari gagal itukan kita bisa belajar dimana kesalahan kita | W5N19 |
| kita bisa evaluasi, terus aja dicoba | W5N20 |
| jangan dikit-dikit ganti usaha | W5N20 |
| coba dulu sampai mentok | W5N21 |
| kalau dirasa mentok boleh kita baru boleh coba-coba yang lainnya | W5N21 |
| menciptakan sesuatu atau membuat sesuatu gak bisa yang namanya instan | W5N22 |
| ada tahapanya, ada proses-prosesnya | W5N23 |
| jadi untuk membuat perlu yang namanya tujuan yang jelas | W5N25 |
| untuk apasih kita membuat itu, tujuanya apa, nanti bagaimana? | W5N25 |
| Saya juga belajar dulu sebelum memulai usaha | W5N26 |
| jangan sungkan-sungkan untuk bertanya kepada yang berpengalaman | W5N27 |
| saya juga sering belajar gitu kok, tanya sama orang yang | W5N28 |

| | |
|---|-------|
| sudah katakanlah berhasil | |
| ambil ilmunya jangan malah dimusuhi | W5N28 |
| jangan angkuh jadi orang | W5N29 |
| dengarkan orang lain juga penting jangan gengsi | W5N29 |
| dalam berproses kita juga harus belajar supaya kedepannya kita bisa progres | W5N30 |
| dalam berwirausaha kita harus realistis | W5N30 |
| lihat pasar dulu, mangkanya dalam bisnis gak bisa kita memulai dari opini kita sendiri | W5N32 |
| ya harus lihat fakta dilapangan dong sepersti apa | W5N32 |
| dulu saya ya begitu gengsinya gede, jualan barang bermerk terkenal | W5N33 |
| ya begitu untungnya kecil, muter uangnya malah lama karena barangnya mahal | W5N34 |
| rugi waktu kalau menurut saya, mending baranya biasa tapi untungnya gede | W5N35 |
| udang itunganya murah lah, tapi pasarnya banyak, kan lebih untung | W5N36 |
| cari yang sekiranya pasarnya besar | W5N37 |
| cari yang orang butuhkan | W5N37 |
| semakin banyak pasarnya semakin banyak keuntungan bagi saya | W5N38 |
| tapi tetap kita juga harus menjaga kualitas | W5N38 |
| buat apa? Ya supaya bisa bersaing dengan kompetitor | W5N39 |
| bersainglah untuk menjadi yang terbaik | W5N39 |
| jangan mau disalip sama kompetitormu | W5N40 |
| konsumen ya jelas mau yang berkualitas kan, apalagi kalau harganya bersaing | W5N41 |
| Memiliki kompetitor juga gak sepenuhnya buruk | W5N42 |
| saya juga bisa belajar dari kompetitor | W5N42 |
| bisa meniru inovasi mereka | W5N43 |
| hasil dari mereka ya juga bisa jadi evaluasi kita juga | W5N43 |
| jangan mau kita tertinggal dengan mereka | W5N44 |
| pokonya dijalanin dulu gak usah malu-malu | W5N44 |
| jangan males-malesan | W5N45 |
| intinya selama disitu ada pasarnya dan kualitas produkmu bagus maka akan ada hasilnya | W5N45 |
| selama itu ada pasarnya usahamu pasti berjalan kok | W5N46 |
| hasil itu sudah pasti ada, tapi selebihnya kita pasrahkan ke allah aja, pokonya kita sudah berikhtiyar. | W5N47 |
| ya harus main kualitas, bagusin dulu kualitas produknya | W5N50 |
| konten nya harus bagus | W5N51 |
| kalau saya kan jualan ya udang ya gitu gak perlu kemasan yang bagus | W5N52 |
| branding ya dari konten nya | W5N52 |
| itusih sih mas yang saya tekankan kualitasnya harus bagus | W5N53 |
| kualitas saya sendiri juga harus bagus | W5N53 |

| | |
|---|-------|
| Kalau kualitas sudah bagus tinggal menuhi kuantitas aja untuk memenuhi permintaan pasar | W5N54 |
| produk karya seni itu beda lagi, selain kontennya bagus, tampilanya ya harus bagus | W5N56 |
| kemasanya lah harus diperhatikan | W5N57 |
| kalau semisal punya lapak sebisa mungkin harus bukak terus, meskipun sepi gak dapet konsumen | W5N58 |
| tetep aja bukako, harus konsisten | W5N58 |
| usaho dulu, kalau produkmu bagus ya bakal ada aja kok jalanya | W5N59 |
| harus sabar jangan cepet-cepet pingin pingin untung | W5N59 |
| kan butuh proses | W5N60 |
| juga kalian butuh yang namanya telaten | W5N60 |
| ditekuni fokus dulu ke yang kamu jalani sekarang | W5N61 |
| nanti seiring berjalanya waktu kamu pasti banyak belajar sehingga berdampak bagi perkembangan usahamu | W5N61 |
| intinya bisnis itu sangat memerlukan pengalaman | W5N63 |
| kalau untuk properti kavling saya tertarik karna timbal balik keuntungan yang besar | W5N65 |
| karena harga tanah kavling tidak pernah turun dipasaran | W5N66 |
| bahkan yang pernah saya alami, kenaikan harga lahan bisa 20 persen sampai 30 persen setiap tahunnya | W5N67 |
| Bisnis properti kan dikenal bisnis yang dapat menjanjikan keuntungan yang besar bagi pelakunya mas gitu | W5N69 |
| Kalau untuk usaha tambak udang, saya memilih itu karna ada kualitas disitu | W5N70 |
| Bahkan menteri kelautan dan perikanan berpendapat kalau usaha di bidang perikanan sangat menjanjikan | W5N71 |
| dan penghasilan ini jauh lebih besar dari pada usaha sawit kalau menurut saya | W5N72 |
| Karna kalau usaha ada kualitasnya, kuantitas ada, untung itu pasti ada | W5N74 |
| Salah satu alasannya juga supaya saya bisa membantu orang lain mas | W5N74 |
| sama halnya dengan yang saya katakan tadi, membuka lapangan kerja untuk orang lain | W5N75 |
| Tidak perlu pintar banget, yang penting mau bekerja keras | W5N76 |
| telaten dan punya semangat tinggi | W5N76 |
| kalau balik lagi ke alasan saya ingin merdeka aja mas, gak bergantung sama orang lain | W5N77 |
| pingin gimana nanti anak-anakku keluargaku enak hidupnya | W5N78 |
| pokonya saya sudah berusaha nyiapkan yang terbaik buat mereka | W5N79 |
| perkara nanti gimana biar keturunan saya yang urus, intinya saya sudah berjuang buar keturunan saya | W5N80 |
| biar mereka ya tau aku ini gak enak-enakan tok hidupe | W5N81 |

| | |
|--|--------|
| bekal hidupmu kedepan sudah saya siapkan mulai sekarang, bapakmu ini gk main-main | W5N82 |
| Sebisa mungkin saya juga menjadi contoh bagi mereka | W5N82 |
| saya juga banyak mencontoh dari orang tua saya | W5N83 |
| bagaimna beliau juga mempersiapkan kebutuhan buat anak-anaknya | W5N84 |
| ya saya ingin seperti orang tua saya yang bisa memberi contoh, menjadi role model bagi anak-anaknya | W5N85 |
| Orang tua dari saya kecil tidak pernah dituntut untuk menjadi apa, biar saya memilih | W5N86 |
| paling saya cuman dikasih arahan dikasih masukan dikasih banyak pilihan apa | W5N87 |
| orang tua saya ikut aja apa yang saya sukai, apa yang saya kerjakan | W5N88 |
| tapi yang namanya lahir dikeluarga pedagang, ya akhirnya saya gak jauh-jauh dari sana | W5N88 |
| apapun kegiatan saya ujung-ujungnya ya gak jauh dari berdagang | W5N89 |
| ya yang namanya lingkungan mau gimana lagi secara tidak langsung pola pikir saya terbentuk seperti itu | W5N90 |
| saya dulukan suka tuh sama motor trail, ya ujung-ujungnya saya sempet jualan aksesoris trail | W5N91 |
| suka melihara reptile ya ujung-ujungnya dijadiin duit | W5N92 |
| kalau pingin punya mental seperti itu mau gak mau kamu harus sering ada dilingkungan yang seperti itu | W5N93 |
| mangkanya jangan malu-malu bertanya | W5N94 |
| sering belajarlah sama orang yang sudah berpengalaman | W5N95 |
| alhamdulillah ini keuntungan saya lahir dikeluarga pedagang, | W5N96 |
| ya saya gak munafik mas yang namanya mulai dari nol itu saya rasa kurang pas lah | W5N96 |
| iya bener usaha saya eemang dari nol, tapi kalau ayah saya gak ngajarin saya mana bisa saya seperti ini | W5N97 |
| kalau ayah saya gak ngenalin saya soal tambak ya mungkin saya gak bisa seperti sekarang ini | W5N98 |
| cari kelebihanmu itu apa aja, supaya kamu bisa nyolong start | W5N100 |
| ya mana bisa usahamu berhasil kalau kamu gak bisa menemukan kelebihanmu apa | W5N100 |
| cari celahnya supaya usahamu bisa segera berjalan | W5N101 |
| Informasi sekarang sudah gampang didapat | W5N102 |
| sudah bisa cari sendiri, apalagi anak-anak sekarang juga sekolah semua, itu juga salah satu keuntungan di zaman sekarang toh | W5N102 |
| Tapi kekurangannya juga pastinya banyak, contohnya saja dengan competitor yang semakin ketat | W5N104 |
| tinggal gimana kamu mengelolanya aja | W5N105 |

| | |
|--|--------|
| usahamu untuk berinovasi itu yang membuat kamu beda dari yang lain. | W5N105 |
| saya mulai berwirausaha sejak kecil | W5N109 |
| bahkan sejak SD saya sudah mulai coba-coba jualan ya kayak bantu jualan guru saya | W5N110 |
| emang dari kecil saya sudah suka aja sama jualan | W5N110 |
| enak waktu itu bisa nambah-nambah sanguku | W5N111 |
| seneng aja mas kalau usaha itu kita gak perlu terlalu jagakno orang lain | W5N112 |
| kita bisa mandiri kita bisa merdeka lah secara finansial | W5N113 |
| saya dulu kalau kata orang-orang itu anaknya bandel | W5N113 |
| kalau main itu suka blakrakan, sampai kemana-mana | W5N114 |
| suka tuh saya sama ada temen saya sepedaan, ya kayak gak bisa berhenti gitu tiba-tiba sampe pantai | W5N116 |
| terlalu aktif saya sepertinya, gak bisa diem aja mas, gak enak kalau gak ada kegiatan | W5N116 |
| mending ngapain gitu cari aktifitas daripada diem aja | W5N117 |
| apalagi kalau aktifitasnya menghasilkan | W5N118 |
| sekarang saya mempunyai pandangan bahwa apa yang aku lakukan harus bermanfaat entah bermanfaat bagi saya sendiri maupun bagi orang lain | W5N119 |
| jadi kalau kalian semisal kalian punya sesuatu yang berpeluang untuk dibikin usaha ya gak ada salahnya di coba | W5N121 |
| mumpung masih muda masih banyak energi masih kuat eman-eman kalau gak dimanfaatkan | W5N122 |
| mulai aja dulu, nanti lama-lama kalian juga bisa belajar sendiri | W5N123 |
| seiring berjalanya waktu kalian pasti akan mengalami banyak pembelajaran | W5N123 |
| jangan mudah putus asa | W5N124 |
| ya emang sulit rek berwirausaha itu | W5N124 |
| ngerintis usaha itu sulit | W5N125 |
| mbukak usaha saya yakin masih banyak yang kesulitan, entah itu modal entah itu karena orang tua atau lainnya, intinya berusaha dulu di jalanin dulu | W5N126 |
| dengan kamu berusaha insyallah jalanya ada aja kok, | W5N128 |
| menjalankanya juga tidak gampang yang terlihat | W5N128 |
| seperti saya ini kan banyak orang omong enak usaha gini hasilnya gede, ya mereka lihat enaknya tok mereka gak tau proses ya saya alami gimana, masalah yang saya alami gimana | W5N130 |
| ya mental-mental kayak gitu mental-mental yang gak mau susah itu yang gak bakalan maju-maju, mau enak aja tapi mereka gak mau ngerti sulitnya ngejalanin usaha itu seperti apa | W5N131 |
| kalau ngasih tau temen-temen yang mulai usaha gak cuman | W5N133 |

| | |
|---|--------|
| ngasih tau enaknya aja | |
| gak cuman ngasih motivasi-motivasi aja ya emang butuh motivasi biar mereka kepancing | W5N134 |
| saya kasih tau resikonya seperti apa | W5N135 |
| usaha itu tidak bisa puas cukup sampai disitu-situ saja | W5N136 |
| kita harus tetap berinovasi dan berinovasi terus | W5N137 |
| Wirausaha kan pasti ada kendala-kendala misalnya dalam mengembangkan bisnis, itu sudah hal wajar | W5N138 |
| Yang penting saya tenangkan fikiran saya dulu, berfikir positif | W5N139 |
| mencari inovasi-inovasi dan juga gunakan cara berfikir yang kreatif untuk mendapatkan solusi | W5N140 |
| jangan sampai putus asa | W5N140 |
| gagal coba lagi, gagal coba lagi dan begitu seterusnya | W5N141 |
| Setiap hari jangan sampai lupa promosi mas, karna promosi itu sangat penting | W5N142 |
| Saya selalu membiasakan diri saya untuk selalu berpikir kreatif supaya terus berinovasi | W5N142 |
| Yang peling penting fokus dengan visi misi yang kita buat waktu awal-awal membuka usaha | W5N143 |
| Karena kegagalan yang dialami para pemula sebagian besar terjadi karena mereka tidak memiliki visi dan misi yang jelas mas | W5N145 |
| konsisten dengan tujuan awal usaha adalah faktor yang penting | W5N146 |
| konsep saya itu berproses ya harus berprogres | W5N150 |
| ya harus berkembang | W5N150 |
| mangkanya harus belajar biar didalam prosesmu itu ada perkembangan | W5N151 |
| saya juga belajar dulu gak tiba-tiba bisa kayak sekarang ini | W5N152 |
| sekarang ada banyak kok cara-cara kita belajar mau googling juga banyak, materi-materi online juga banyak,kalau mau baca buku juga banyak | W5N153 |
| tinggal cari aja kalian nyamanya dimana | W5N155 |
| tapi yang lebih penting dari itu adalah memulai, karena kalau kalian langsung terjun kalian bakal memperoleh pengalaman | W5N156 |
| karena pengalaman adalah guru yang terbaik | W5N157 |
| kalian bakal banyak tau dari pengalaman | W5N157 |
| saya juga banyak mengambil pelajaran dari pengalaman saya | W5N158 |
| semakin banyak jam seseorang semakin matang orang itu | W5N158 |
| asalkan bisa menggunakan akal sehat mu, maksimalkan kelebihanmu belajar dari kesalahan insyallah kamu bisa berkembang | W5N156 |
| Pengalaman saya yang membentuk saya | W5N161 |
| banyak elemen-elemen pendukung seperti orang tua saya | W5N162 |

| | |
|--|--------|
| yang selalu support saya, lingkungan saya yang mendukung saya untuk menuju kesini | |
| dan motivasi saya sendiri yang ingin merdeka | W5N163 |
| Proses saya menuju titik sampai saat ini bisa dibilang ya gak sebentar mas gak mudah juga | W5N164 |
| banyak percobaan-percobaan yang saya lakukan | W5N165 |
| gagal ya saya kira sebelum saya terjun ke bisnis tambak usaha saya sebelumnya gagal semua | W5N166 |
| gagal yang saya maksud ya gak usahanya bertahan sampai sekarang, belum untung gede ya saya anggap gagal | W5N167 |
| perbandingannya gini kalau modal saya mbalik minimal dua kali lipat itu yang saya bilang untung | W5N168 |
| tapi kalau gak sampai dua kali lipat ya rugi lah kalau saya, gak sebanding sama tenaga dan waktu yang saya korbankan, itu kalau saya sendiri | W5N169 |
| Dan tujuan semua itu yang pasti untuk meningkatkan omset bisnis tambak | W5N170 |
| yang namanya orang usaha harus pingin dapet untung sebesar-besarnya, jangan terlalu naif kalau usaha itu, tapi ya harus realistis | W5N172 |
| kalau produkmu biasa aja siapa yang mau beli dengan harga tinggi | W5N172 |
| kalau kualitasnya bagus kuantitasnya mencukupi maka hasil yang bagus akan mengikuti | W5N174 |
| kita harus tau jenis usaha apasih yang sekarang ini kita lakoni | W5N178 |
| Mempersiapkan strategi yang baik, itu juga sangat penting dalam usaha | W5N179 |
| Pebisnis tambak juga harus belajar banyak tentang usaha seperti menjalankan operasional tambak | W5N180 |
| cara menghitung omset, memikirkan ide kreatif untuk meningkatkan penjualan dan cara meningkatkan penjualan | W5N181 |
| Dan tujuan semua itu yang pasti untuk meningkatkan omset bisnis tambak | |
| sama dengan usaha lainnya harus berinovasi | W5N182 |
| aslinya stareginya ya sama aja, tinggal kita adaptasi aja | W5N184 |
| kompatible kan strategimu sesuai pasar yang di incar | W5N184 |
| yang namanya mau perang itu harus tau dulu, harus paham dulu medanya seperti apa | W5N185 |
| keunggulannya ada dimana itu yang harus dimaksimalkan | W5N186 |
| juga rintangan-rintangannya harus bisa diatasi | W5N187 |
| usahanya wirausahawan ya dengan berpikir kreatif, dengan terus berinovasi | W5N188 |
| dengan pinter-pinternya dia melihat lapangan | W5N189 |
| kualitas pengusaha sendiri itulah yang menentukan seberapa berhasil usaha mereka | W5N190 |
| mangaknya tingkatkan kualitas dirimu | W5N190 |

| | |
|---|--------|
| jangan berhenti berusaha, tambah lagi pengalamanmu | W5N191 |
| strategi saya untuk mengembangkan usaha adalah dengan meningkatkan kualitas diri sendiri | W5N192 |
| harus dimulai dari diri saya sendiri | W5N193 |
| ketahui kelebihanmu apa kekuranganmu apa | W5N193 |
| Setelah itu mulailah berusaha dulu, harus ada tindakan yang nyata jangan cuman angan-angan saja | W5N194 |
| selama kamu menjalani usaha itu kamu bisa belajar dari pengalaman | W5N195 |
| tinggal menunggu waktu saja sampai kamu matang | W5N196 |
| sampai kamu paham celah-celahnya | W5N196 |
| tingkatkan terus jangan sterlalu cepat merasa puas | W5N197 |
| pokoknya harus ada peningkatan wes, jangan gitu-gitu aja | W5N197 |
| misalnya sekarang cuman punya satu outlet, tahun depan harus bukak cabang | W5N198 |
| harus terus diupgrade. | W5N198 |
| motivasi saya ingin merdeka mas, tidak bergantung orang lain | W5N202 |
| pengusaha itu enakya gitu, merdeka tidak terikat dengan orang lain | W5N203 |
| enak mas gak ada yang ngatur, tapi yang perlu samean tau, ngatur orang itu juga susah loh | W5N204 |
| saya seperti ini juga untuk keluarga saya, untuk anak-anak keturunan saya kelak | W5N205 |
| saya menyiapkan materi untuk mereka | W5N206 |
| ya mau gimana lagi zaman sekarang serba uang, medan perangnya butuh uang | W5N207 |
| ya saya begini juga menyontoh ayah saya, ayah saya dulu juga seperti saya | W5N207 |
| dari masih muda juga sudah berwirausaha | W5N208 |
| mbah saya juga begitu, mbah saya itu yang merintis | W5N208 |
| yang memulai perubahan digaris keturunanya | W5N209 |
| kalau denger ceritanya dari dulu beliau jualan baju-baju dibawa pakai sepeda pancal | W5N210 |
| mbah saya berkeinginan kalau beliau ingin mensejahterakan keturunan-keturunanya | W5N211 |
| bisa jadi kalau mbah saya tidak memulai bewirausaha mungkin saja saya gak sampai dititik ini | W5N212 |
| mbah saya itu yang memulai ekosistem berwirausaha ini, yang membuat perubahan | W5N213 |
| mbah saya bukan orang kaya rek, asli beliau mulai dari nol | W5N214 |
| berawal dari jualan pakai sepeda pancal, sampai sekarang anak keturunanya bisa berkembang pesat | W5N215 |
| kalau kamu bukan dari keluarga yang kaya, jangan dulu kalian putus asa | W5N216 |
| kalau klaian gak mau bikin perubahan sampai anak-anakmu. Sampai cucumu mbesok ya bakalan begini juga, | W5N217 |

| | |
|--|--------|
| seenggaknya pikirkan juga mereka | |
| pikirkan kesejahteraan mereka, masak kamu gak ingin meningkatkan kualitas keturunanmu | W5N219 |
| ya emang untuk memulai memang berat | |
| tapi kalau kamu gak memulai, gak bakal ada perubahan yang terjadi | W5N219 |
| Percaya diri juga salah satu kuncinya | W5N220 |
| wes percayao aja sama kemampuanmu | W5N221 |
| yakino kalau kamu itu bisa | W5N221 |
| kalau kondisimu sekarang lagi susah ya jadiin itu motivasimu buat bangkit lagi | W5N222 |
| namanya kita melakukan sesuatu itu kan mesti ada dasarnya, ada motiv dibalik semua perbuatan | W5N223 |
| kalau mau berhasil ya tinggal lihat aja seberapa besar motivasimu | W5N224 |
| gini wes banyak masalah yang dapet diselesaikan ketika ketika kepepet, ketika deadline sudah dekat, ya itu semakin mepet maka biasanya motivasi seseorang akan meningkat | W5N225 |
| kalo bisnis ya jangang mepet-mepet harus diplaning | W5N227 |
| semua harus terstruktur lah, dari segala aspek itu | W5N227 |
| Bisa dibilang keyakinan adalah motivasi saya untuk memulai usaha | W5N229 |
| Jangan menunda-menunda untuk memulai usaha | W5N229 |
| usaha itu tidak akan bisa jalan jika hanya di angan-angan saja | W5N230 |
| Fokus dan konsisten juga bisa jadi motivasi | W5N230 |
| fokus dengan usaha yang sedang kita jalankan dan konsisten dengan apa yang kita kerjakan. | W5N231 |
| Jangan hari ini semangat, besok kendor. Tidam bisa maju jika seperti itu. | W5N232 |
| Yang namanya membuat inovasi tentunya melibatkan berpikir secara kreatif | W5N235 |
| inovasi-inovasi yang saya dapatkan tidak tiba-tiba datang sendiri | W5N236 |
| dibalik itu semua terdapat berbagai proses yang terlibat | W5N237 |
| kasaranya kamu gak bisa nemu inovasi inovasi baru tanpa adanya usaha | W5N238 |
| kalau kita gak belajar ya mana ketemu inovasinya | W5N238 |
| kalau kita gak melihat kondisi pasar mana bisa kita berinovasi | W5N239 |
| menurut saya inovasi itu berguna supaya usaha kita lebih efisien | W5N240 |
| kalau bagi orang orang mungkin berbeda, ada yang berguna supaya produknya terlihat menarik, tapi tetap saja jatuhnya ke efisiensi | W5N241 |
| bagaimanapun ujung-ujungnya wirausaha itu ya duit | W5N242 |
| mangkanya saya berinovasi sekiranya dengan modal | W5N243 |

| | |
|---|--------|
| sedikit tapi untungnya besar | |
| ya gimana caranya, saya harus efisien dalam mengolah modal | W5N244 |
| supaya tidak ada yang sia sia | W5N244 |
| contohnya kotoran udang itu saya olah lagi mas, saya daur ulang lagi lah seperti itu. | W5N245 |
| Sehingga kotoran tadi yang sudah saya olah, bisa jadi makanan udang. | W5N246 |
| Jadi benar-benar tidak ada yang terbuang, lebih efisien | W5N246 |
| Intinya ada titik terberat ya di cost itu | W5N247 |
| bagaimana cara terbaik supaya tidak mengganggu udang juga, tapi malah menyehatkan udang | W5N249 |
| Saya mendapatkan ilmu tersebut dari berbagai macam sumber | W5N249 |
| ya dari baca-baca, dari tanya-tanya ke yang lebih senior, yang lebih dulu berhasil dibudidaya | W5N250 |
| wes jangan gengsi mas | W5N251 |
| gandengo sama orang-orang yang sudah berhasil | W5N251 |
| cari ilmunya dari mereka, ya menurut saya itu lebih efektif | W5N252 |
| belajar sama pakarnya langsung itu lebih efektif karena mereka tau sendiri kondisi dilapangan seperti apa | W5N253 |
| mereka tau sendiri kondisi dilapangan seperti apa | |
| mereka sudah berpengalaman, sudah tau celah-celahnya dimana | W5N254 |
| nanti kalau kita sudah tau ilmunya tinggal dipraktekin aja wes | W5N255 |
| sambil pikirin juga bagaimana caranya meningkatkan usahamu itu | W5N256 |
| dari situlah pikiran kreatif-kreatif itu muncul | W5N256 |
| dari proses pengalaman yang anda lalui kemudian anda berpikir untuk menjadi lebih baik dari lainnya | W5N257 |
| selain kualitasnya harus bagus, kuantitasnya mencukupi pasar | W5N259 |
| ya kamu cari orang-orang yang bisa mendukung usahamu | W5N260 |
| cari relasi, kalau usahamu sekalanya besar gak mungkin kamu bergerak sendiri | W5N261 |
| gak mungkin kamu jual-jual produkmu sendiri, perlu juga yang namanya kolega | W5N262 |
| kerjasama sama orang yang berhubungan dengan usahamu | W5N263 |
| seperti saya wes kalau gak kenal sama bakul-bakul ya siapa yang mau ngangkut udang saya | W5N263 |
| gak keluar-keluar barang saya ya rugi dong | W5N264 |
| kalau saya kenal yang jual pakan yang jual bibit kan bisa tuh dapet harga murah | W5N265 |
| contohnya kamu bukak usah Cafe, ya kenalano sama produsen kopi, biar dapet harga murah kualitas juga oke | W5N265 |
| ya carilah partner-partner, kolega-kolega biar usahamu itu | W5N267 |

| | |
|--|--------|
| lebih berkembang | |
| sampai sekarang menggunakan tehnik itu, toh kita sama-sama untung mereka juga untung | W5N268 |
| karena meraka dapat konsumen saya juga untung karena dapat harga yang bagus | W5N269 |
| Kalau cara mengembangkan produk ya kamu harus mempunyai mimpi terlebih dahulu | W5N270 |
| supaya kamu semangat untuk memcapai target supaya usahamu berkembang | W5N272 |
| Jadi yang pertama saya memulai dengan mimpi saya, mimpi itukan gratis | W5N272 |
| kalau mimpi anda besar, usahamu bisa besar seperti mimpimu asalkan ada usaha yang besar juga | W5N273 |
| Yang selanjutnya target market, sebelum membuka usaha saya lihat dulu nih target saya siapa | W5N273 |
| Kalau sudah faham dengan produk usaha sendiri, pasti tau siapa targetnya | W5N277 |
| banyak sekali stratetgi-strategi marketing jika kita sudah tau siapa target kita | W5N278 |
| Tujuan dari marketing adalah supaya orang tau dengan produk kita | W5N279 |
| Semakin banyak orang tau, semakin banyak orang tanya, semakin banyak pula konsumen kita | W5N280 |
| Kalau saya target pasarnya kan memang bukan di Indonesia mas | W5N281 |
| Di indonesia seafood masih terbilang mahal kan | W5N281 |
| kalau diluar seeafood bisa seperti makanan sehari-hari | W5N282 |
| Yang pertama kedua orang tua saya | W5N284 |
| mertua,calon istri dan anak saya nanti | W5N284 |
| Karna saya ingin melihat keluarga saya bahagia dengan hasil jerih payah saya sendiri. | W5N288 |
| Saya ingin kualitas hidup keluarga saya meningkat | W5N286 |
| Ya meskipun orang tua pasti sudah bahasia ya dengan hal-hal kecil yang kita capai | W5N287 |
| saya sebagai anak ingin sekali membahagiakan keluarga dengan lebih baik lagi | W5N288 |
| khususnya memberikan kehidupan yang nyaman dengan hasil jerih payah sendiri | W5N288 |
| Itulah mengapa saya sangat ini mencapai kesuksesan yang tinggi dengan membuka usaha ini | W5N290 |
| saya ingin keluarga saya menikmati apa yang telah saya dapatkan | W5N291 |
| cukup untuk menghidupi semua kebutuhan keluarga | W5N291 |
| Gak cukup hanya itu saya begini ini ingin menjamin keluarga saya dalam jangka panjang | W5N292 |
| saya ingin menjaga tradisi keluarga saya,tradisi diamana keluarga saya memang pedagang | W5N293 |

| | |
|--|--------|
| meskipun jenis usahanya gak sama pokoknya ada usaha wes, itu yang penting | W5N294 |
| saya ingin menjadi seperti ayah saya, bapak saya yang menginspirasi saya jadi begini | W5N295 |
| saya pingin jadi inspirasi bagi anak-anak saya nanti, ya caranya harus memberikan contoh yang baik | W5N296 |
| kalau inpirasi saya kenapa membuka tambak udang dari ayah saya sendiri, ayah saya punya kenalan yang namanya pak khairul, beliau itu yang menginfluence saya | W5N298 |
| beliau yang membuat saya untuk terjun didunia tambak, ya karena dirasa cocok saya jadi nyaman dong menjalankan usaha tambak saya | W5N299 |
| alhamdulillah saya jadi menemukan jalan | W5N300 |
| saya mulai naik berkat usaha tambak ini | W5N301 |
| dipikir-pikir lagi ya hoki saya, untung ketemu pak khairul yang ngenalin tambak ke saya | W5N302 |
| kalau sudah berusaha pasti bakal ada hasilnya | W5N303 |
| rejekinya ya tidak bisa ditebak mas lewat mana turunnya | W5N303 |
| saya sendiri aja gak menyangka tambak saya membuka jalan bagi saya | W5N304 |
| saya bisa mbukak usaha lainnya berkat tambak ini | W5N305 |
| kalau bicara kendala kendala paling besar ya ada di modal | W5N309 |
| kalau niat sudah ada, aksi juga ada | W5N310 |
| motivasi ya sudah sangat termotivasi, ya nekat aja tapi gak asal nekat kita perlu belajar | W5N310 |
| perlu menyiapkan strategi apa yang cocok, kalau kita sudah ngerti ya tinggal jalainin aja | W5N311 |
| kalau kamu dari keluarga yang memiliki rejeki lebih ya kan enak tinggal minta buat buka usaha | W5N312 |
| tapi kalau kamu gak mempunyai itu ya gambling lah, cari investor kalau ada | W5N313 |
| cari pinjaman, atau nol modal juga bisa, kayak jadi reseller gitu, atau bergerak di bidang jasa | W5N314 |
| mulai dari hal-hal kecil dulu pelan-pelan aja sambil belajar | W5N315 |
| jangan sembrono lah kalau modal kamu pas-pasan, soalnya kalau gak jalan kan sulit tuh buat backupnya | W5N316 |
| jadi siapkan dulu secara matang-matang, modal saya juga pas-pasan kok | W5N317 |
| tapi semuanya sudah saya siapkan matang-matang, saya juga sudah nggambar pasarnya | W5N318 |
| saya sudah siapkan semuanya wes | W5N319 |
| kalau semua sudah kamu siapkan maka peluangnya semakin besar | W5N319 |
| semakin besar peluangnya maka tingkat keberhasilannya lebih tinggi tapi belum tentu berhasil ya | W5N320 |
| kita sudah berusaha, hasilnya pasrahkan kepada allah | W5N321 |
| intinya kamu sudah membuat peluang lebih besar, itung- | W5N322 |

| | |
|--|--------|
| itunganya gitu semakin besar peluangmu semakin tinggi juga tingkat keberhasilanmu | |
| itu yang bisa diperbuat sama manusia cuman bisa memperbesar peluang | W5N324 |
| kendala lain seperti masalah internal juga ada, tapi itu gampanglah mas | W5N324 |
| semua pasti ada jalan keluarnya, asalkan kita mau mencari aja | W5N325 |
| kalau konsep saya tetap harus win-win solution mas | W5N327 |
| semua pihak harus senang, harus saling menguntungkan | W5N328 |
| jadi begini yang namanya ngontrol perusahaan itu harus bijak mas, gak cukup jadi orang baik aja | W5N328 |
| gak cukup jadi orang baik aja, harus bijak | W5N329 |
| arti bijak ya berarti semua kebijakan semua penyelesaian permasalahan harus bertujuan untuk membangun perusahaan | W5N329 |
| sebagai bos juga harus bersikap adil kepada semua pegawai | W5N331 |
| gak bisa kita menganak emaskan salah satu pegawai | W5N331 |
| kalau mereka bagus harus saya apresiasi | W5N332 |
| kalau mereka membuat kesalahan ya harus diberi pelajaran | W5N333 |
| mau gimapun perusahaan itu nomer satu mas harus diprioritas kan | W5N334 |
| semua sikap kita harus berorientasi dengan kemajuan perusahaan | W5N334 |
| toh kalau usahaku maju pegawaiku pun mendapatkan hasil positif | W5N335 |
| sebaliknya kalau usahaku mengalami kemunduran kan mereka juga mendapatkan dampaknya | W5N337 |
| mereka bisa saja kehilangan pekerjaan kalau usaha ini gulung tikar | W5N337 |
| dengan mencari kamu nyamanya dimana | W5N340 |
| Kesukaanmu apa saja, tinggal diimplentasikan aja | W5N341 |
| tinggal sudut pandangnya aja dirubah supaya jadi duit | W5N341 |
| tinggal cari pengalaman aja supaya idemu lebih inovatif | W5N342 |
| karena keuinikan usahamu itu tergantung terhadap proses belajar bagaimana | W5N342 |
| semakin kamu banyak belajar semakin banyak juga informasi yang kamu peroleh itu yang membuat ide mu lebih kaya | W5N343 |
| sinergikan informasi yang kamu peroleh untuk membuat inovasi baru | W5N345 |
| jangan takut salah, karena salah juga termasuk proses pembelajaran juga | W5N345 |
| kita jadi tau kelemahan kita ada dimana, cari sumber sebanyak-banyak nya supaya datamu lebih kaya | W5N346 |
| dunia itu luas rek gak itu-itu aja, belajaro selama kamu | W5N348 |

| | |
|---|--------|
| masih hidup, toh itu juga demi kebaikanmu juga | |
| demi perkembangmu juga | |
| cari dari orang yang sudah berpengalaman, karena manusia kan punya batas waktu | W5N349 |
| karena manusia kan punya batas waktu, kita diberi waktu seribu tahun pun gak akan cukup untuk belajar | W5N350 |
| Ya cari dari pengalaman hidup orang lain, dengan gitu kita bisa mengakali waktu kita yang terbatas ini | W5N351 |
| kita juga jangan pelit kepada orang lain | W5N352 |
| kita juga harus berbagi pengalaman untuk orang lain | W5N353 |
| kalau kamu baik sama orang lain akan ada timbal baliknya juga kok. | W5N353 |
| dalam menjalankan usaha apalagi bagi pemula ya, saya sarankan pelan-pelan aja dulu | W5N358 |
| apalagi kalau modalmu pas-pasan, pelan-pelan aja dulu | W5N358 |
| jangan bikin target yang jauh-jauh dulu | W5N360 |
| cari yang terdekat aja dulu | W5N360 |
| misalnya targetkan untuk memenuhi kebutuhan hidupmu selama sebulan misalnya | W5N361 |
| disitu aja dulu, sampai berapa waktu sampai kamu bisa mempertahankan pasarmu | W5N362 |
| setelah kebutuhanmu cukup barulah kamu bisa bikin target-target lainnya | W5N362 |
| pelan-pelan aja dulu yang sabar | W5N363 |
| yang namanya bisnis itu memang butuh pengalaman | W5N364 |
| jadi butuh waktu dalam berproses | W5N364 |
| yang sabar wes pokonya | W5N364 |
| mumpung masih muda masih banyak waktu masih banyak tenaga | W5N365 |
| saya pingin upgrade terus mas gak cukup ini-ini saja | W5N368 |
| entah itu bukak lahan lagi, mau buka usaha dibidang lain juga bisa | W5N369 |
| pokoknya jangan cepet puas wes mumpung sek muda | W5N369 |
| tapi jangan lupa istirahat rek | W5N370 |
| gak ada salahnya sesekali kamu menikmati hasil dari usahamu | W5N371 |
| sesekali lah istirahat buat nyegarkan pikiran | W5N371 |
| tapi ya jangan istirahat tok istirahat kalau kamu sudah kerja keras | W5N372 |
| ibarat kendaraan ya butuh namanya servis rutin kan, kalau gak diservis bisa rusak bisa turun mesin | W5N372 |
| sama kayak manusia kalau kerja tok gak ada istirahatnya ya bisa sakit kamu | W5N373 |
| kayak saya ini kalau wes terlalu capek ya sakit juga mas | W5N374 |
| saya sering mas sampe tiba-tiba mimisan sangking capeknya usaha ini, pernah juga tiba-tiba saya ambruk,saya pingsan | W5N375 |

| | |
|--|--------|
| padahal kita butuh yang namanya istirahat sejenak mas, menghargai diri sendirilah. | W5N378 |
| saya terlalu sombong mas mentang mentang masih muda maunya digas terus | W5N376 |

PENGUMPULAN FAKTA SEJENIS

| FAKTA SEJENIS | IDENTITAS | CODE |
|--|-----------|------------------|
| membuka peluang baru | W1N1 | Memiliki tujuan |
| menciptakan manfaat lain bagi yang sudah ada sebelumnya | W1N1 | |
| berinovasi baru | W1N1 | |
| Wirausaha jelasnya juga pasti untuk mencari uang | W1N3 | |
| saya sendiri dari kecil suka yang namanya makhluk hidup | W2N7 | |
| dulu saya waktu kecil suka tuh dibelikan ayam sama mbah saya, saya seneng tuh, saya rajin ngasih makan | W2N7 | |
| kalau menuju saya punya cita-cita, intinya saya ingin merdeka lah, | W1N253 | |
| kalau kedepannya saya belum tau | W1N253 | |
| keberhasilku itu bergantung dari seberapa besar motivasiku, seberapa besar tujuanku dalam berwirausaha | W2N36 | |
| mengembangkan visi dan misi saya kedalam kehidupan | W5N6 | |
| membuka lapangan kerja baru | W5N10 | |
| jadi untuk membuat perlu yang namanya tujuan yang jelas | W5N25 | Berperilaku baik |
| kalau balik lagi ke alasan saya ingin merdeka aja mas, gak bergantung sama orang lain | W5N77 | |
| saya hanya berhak beriktihar aja | W1N253 | |
| kita ingin membantu orang tidak cukup hanya dengan kata-kata semangat | W1N4 | |
| pasti adakala kita ingin membantu orang dengan uang atau memberi uang | W1N4 | |
| orang pintar itu gak penting, kalau dia gk pintar ya tak pinterin, tak ajarin, yang penting dia orang baik | W1N180 | |

| | | |
|---|--------|---------------|
| kalau dia gk pintar ya tak pinterin, tak ajarin | W1N180 | |
| caraku ber alhamdulillah ke gusti allah ya dengan membatu yang lainnya | W1N189 | |
| harus jujur artinya ya harus orang baik | W3N26 | |
| gak usah pinter wes mas, pokok nya jujur dulu | W3N26 | |
| sebagai bos juga harus bersikap adil kepada semua pegawai | W5N331 | |
| kita juga jangan pelit kepada orang lain | W5N352 | |
| kita juga harus berbagi pengalaman untuk orang lain | W5N353 | |
| kalau kamu baik sama orang lain akan ada timbal baliknya juga kok. | W5N353 | |
| Waktu itu ada guru saya yang jualan es lilin, jadi saya yang menjualkan es lilin itu | W1N9 | |
| kalau menurut bahasa jawa itu "di iderno". Itu awal mula saya berwirausaha yang pertama kalinya | W1N10 | |
| Bahkan dulu waktu SD saya juga pernah berjualan boneka | W1N11 | Berlatih |
| dari masih muda juga sudah berwirausaha | W5N208 | |
| jadi mulai bisa menganalisis pasar | W1N11 | |
| Misalnya kalau saya jualan ini dan tidak ada yang beli saya ganti lagi dengan jualan yang sekiranya ada pembelinya | W1N13 | Melihat pasar |
| Jangan lupakan satu yaitu pembeli. Kenapa saya menyebut dia bos? Atau kenapa saya menyebut dia raja? Karna dia itu berwenang untuk memecat perusahaan itu | W1N24 | |
| Misalkan nih, ada perusahaan korek, kalau pembeli tidak mau beli ya "buyar" perusahaan itu | W1W25 | |
| Misalnya nih, saya jual di Lumajang tapi pasarannya sedikit, kenapa? Karna harganya masih mahal | W1N34 | |
| Tapi saya jualnya tidak di Lumajang, saya jualnya di Amerika, Abudabi, Hongkong | W1N35 | |
| Intinya nomer satu itu pasar, apasaja | W1N42 | |

| | | |
|---|-------|---------------------|
| kalau pasarnya ada pasti usaha itu jalan | | |
| ya bisnis ya bisnis mas, percuma kita jualan tapi gak ada pembeli | W2N12 | |
| ya harus lihat pasar, masak iya saya mau jual ular hehe, ya ada yang beli tapi dikit, carilah pasar yang luas wes sak luwas luwas e | W2N13 | |
| Nokia sampai sekarang juga masih kalah dengan hp-hp Cina yang lainnya. Karna mereka tidak berinovasi, bisnis itu kita harus mengikuti apa kata customer maunya bagaimana bukan hanya dari opini | W1N48 | |
| cari pasar itu gak harus di lingkup kita sendiri, ga harus dikota sendiri, dunyo iku luwas, bisa diluar kota bisa luar pulau, bisa juga luar negri | W2N19 | |
| tambak udang yang sudah bergerak sejak dua tahun yang lalu tahun 2019 untuk pelaksanaannya. Tapi untuk perencanaannya sudah sejak tahun 2018 | W1N18 | Membuat perencanaan |
| Terkadang kita mikir, oh usaha ini saja enak, usaha cafe enak, ya siapa yang mau ngeafe, usaha transportasi enak, ya siapa yang mau naik?. Jadi perlu dipertanyakan dulu, perlu dikaji dulu | W1N28 | |
| Jadi kalau menurut saya jangan memulai usaha menurut opini | W1N30 | |
| Kalau opini itu bisa sesuai teknisnya. Kalau usahanya jangan sesuai opini, harus sesuai data, sesuai pasar dan sesuai apa yang diperlukan | W1N31 | |
| untuk apasih kita membuat itu, tujuannya apa, nanti bagaimana | W5N25 | |
| lek kamu buka usaha jangan Langsung bukak | W2N21 | |
| riset dulu daerah strategisnya dimana, calon konsumennya gimana | W2N21 | |
| kompetitornya gimana, pertimbangkan dulu plus minusnya usahamu itu apa, tambah lagi kalau saya ancamanya gimana | W2N23 | |
| plus minusnya usahamu itu apa | W2N23 | |

| | | | |
|--|--------|--------------|---------------|
| tambah lagi kalau saya ancamanya gimana | W2N23 | | |
| yang pertama itu kamu tentukan mau menjual apa, terus harus niat | W2N34 | | |
| cari motivasimu cari alasanmu kenapa kamu mau berwirausaha | W2N34 | | |
| tapi konsepmu harus jelas dulu | W2N43 | | |
| Jadi kenapa saya memilih usaha tambak udang? Karna itu berkualitas. Kalau kualitasnya ada, kuantitasnya mendukung, keuntungan itu otomatis. | W1N32 | Percaya diri | |
| Kalau kualitasnya ada, kuantitasnya mendukung, keuntungan itu otomatis. | W1N32 | | |
| Jadi saya lebih memilih kualitas, kualitas oke, kuantitas juga oke, keuntungan itu sudah pasti. | W1N41 | | |
| bisnis ini melejit sejak saya menekuni tambak udang, ya mungkin bisa dibilang ini bidang kelebihan saya | W1N53 | | |
| Kalau kita fokus dengan kelebihan, mataharipun kita terobos | W1N54 | | |
| Kita kan hanya manusia, mau menghilangkan kekurangan sudah jelas tidak bisa | W1N74 | | |
| fokus saja dengan kelebihan yang kita punya | W1N74 | | |
| kalau kita sudah yakin dengan produk kita, pasarnya siapa ya hasilnya ada | W2N42 | | |
| mulai saya SD saya tidak berhenti untuk usaha, intinya saya terus berinovasi dan inovasi | W1N47 | | Bekerja keras |
| Hikmah yang bisa saya ambil selama perjalanan bisnis tambak udang ini, bermula dari kolam lobster yang ukurannya 2x1meter alhamdulillah sekarang menjadi 15 hektaran | W1N91 | | |
| tuhan juga begitu, masaksih kita berusaha,kita bekerja, tapi tuhan tidak mengapresiasi? Kan gak mungkin, meskipun gak boleh berharap begitu, ya masak sih | W1N185 | | |
| Intinya itu begini, kamu punya kehendak, saya juga punya kehendak kata Allah | W1N91 | | |

| | | |
|---|--------|-------------|
| harus kerja keras, kerjanya harus totalitas | W3N29 | |
| kalau semisal punya lapak sebisa mungkin harus bukak terus, meskipun sepi gak dapet konsumen | W5N58 | |
| tetep aja bukako, harus konsisten | W5N58 | |
| Tidak perlu pintar banget, yang penting mau bekerja keras | W5N76 | |
| jangan mudah putus asa | W5N124 | |
| selama kamu menjalani usaha itu kamu bisa belajar dari pengalaman | W5N195 | |
| kalau sudah berusaha pasti bakal ada hasilnya | W5N303 | |
| Dulu juga sudah memakai modal besar, untuk kulakan sepatu saja dulu 4.000.000 dan labanya hanya 300.000. | W1N71 | Pernah rugi |
| saya berfikir kenapa saya tidak berbisnis yang modalnya 300.000 tapi labanya 4.000.000 | W1N71 | |
| Setelah itu saya bangkrut karena ada produknya Cina | W1N72 | |
| Setelah itu saya bangkrut karena ada produknya Cina, dan orang-orang tidak terlalu mementingkan kualitas, yang penting punya, yang penting bisa bagus jika dibuat foto, begitu kan | W1N72 | |
| Pernah cobak lobster tapi tidak sampai satu bulan semua mati. | W1N81 | |
| Waktu itu sempat stres lagi | W1N81 | |
| agak bimbang juga ini jodoh bisnis saya ada dihewan beneran atau tidak begitu | W1N81 | |
| gagal ya saya kira sebelum saya terjun ke bisnis tambak usaha saya sebelumnya gagal semua | W5N166 | |
| Pemuda sekarang juga begitu, pikirannya usaha itu menjadi youtubers atau konten kreator. Dari sekian pemuda jarang sekali atau bisa dibilang tidak ada yang mau membuka usaha tambak udang, padahal itu pasarnya besar. | W1N67 | |
| Jadi tentukan idemu, lihat pasarnya gimana terus ya tinggal jalan wes | W2N16 | |

| | | |
|--|--------|-------------------------|
| Dulu saya juga pernah usaha menjual helm, pelindung, baju dll. Dulu juga sudah memakai modal besar, untuk kulakan sepatu saja dulu 4.000.000 dan labanya hanya 300.000. jadi saya berfikir kenapa saya tidak berbisnis yang modalnya 300.000 tapi labanya 4.000.000. | W1N71 | |
| siapa sih yang gak suka makan udang? Udang menurut saya paling bisa diterima lah dilidah semua orang, asia eropa gak asing dengan udang | W2N26 | |
| terus kenapa saya jual ke luar? Kalau disini makan udang masih tergolong mewahkan mas, ya namanya negara berkembang, tapi kalau diluar udang ya bisa mereka makan setiap hari | W2N27 | |
| saya hadir disitu ya buat memenuhi kebutuhan mereka, nah itu mas, intinya kalo bisnis itu harus lihat kebutuhan konsumen apa | W2N30 | |
| saya merintis lobster air tawar waktu itu, memang lucu karna kolamnya berukuran 2x2m. | W1N77 | Berani mengambil resiko |
| terang tambak ini gede modalnya, modalnya 1M lebih | W1N215 | |
| saya gak takut kehilangan 1M | W1N215 | |
| lah ngapain saya takut kehilangan 1M toh kedepanya ada 10M | W1N215 | |
| wong pasarnya sudah jelas, terus kalau bicara resiko, usaha mana yang gak ada resikonya sih | W1N217 | |
| saya juga awalnya bingung modal dari mana, modal saya loh 1juta, padahal harga tanah yang waktu itu saya beli harganya 75juta | W2N37 | |
| saya nekat mas, | W2N41 | |
| wes gak panjang lebar saya pinjem uang buat modal | W2N41 | |
| wes nekat o kalau mau buka usaha itu | W2N43 | |
| Akhirnya ayah saya itu punya kenalan namanya Bapak Khoirul, beliau teman sekolahnya ayah dulu | W1N82 | |
| Waktu itu Pak Khoirul bilang sama | W1N87 | |

| | |
|---|--------|
| saya "le nek kamu tetap main Lobster air tawar kamu tidak akan kaya, tidak akan sukses-sukses". kamu kalau niat ayo main tanam | |
| Harus inovasi terus, intinya jangan angkuh, | W1N91 |
| ikuti juga omongan orang lain,ada baiknya juga soalnya orang lain bisa jadi konsumen | W1N91 |
| intinya jangan angkuh | W1N91 |
| hanya ada dua orang yang ahli budidaya udang di dunia, yang pertama dia sudah meninggal yang kedua dia akan lahir, jadi cetaklah sejarah itu | W1N100 |
| gunakan instingmu, karena itu makhluk hidup, sehingga kamu mempunyai ikatan dengan udang,dicari apa butuhnya, kalau udangmu bagus dari segi kualitas maka pasarnya juga bagus,tipsnya ya gitu | W1N102 |
| saya inikan masih tergolong pemain baru, jadi ya itu saya masih mendengarkan masukan masukan dari yang sudah berpengalaman | W1N108 |
| saya kasih analoginya, contoh ya cangkir sama tutupnya, sebanyak-banyak isinya ya cuman cukup segini, caranya nambahnya gimna? Ya harus diupgrade wadahnya | W1N201 |
| kalau dilingkungan kita kan ada orang sukses justru dimusuhi, kalo saya justru saya gandeng, cari ilmu nya gimana caranya | W1N204 |
| lek kita dibisnis masih baperan gak mungkin sukses. Sebab sukses itu bukan usahanya apa, tapi pelakunya siapa | W1N205 |
| kalau inovasi saya masih terus belajar | W2N45 |
| kita harus update misalnya ada teknologi baru yang lebih efektif kita harus pelajari juga | W2N46 |
| saya harus belajar lagi, intinya dalam berproses kita harus belajar | W2N50 |
| berproses harus berprogres biar tidak jalan ditempat lah, harus terus | W2N51 |

| | | |
|---|--------|-----------------------|
| diupgrade, | | |
| Saya juga harus upgrade | W2N51 | |
| Saya juga belajar dulu sebelum memulai usaha | W5N26 | |
| jangan sungkan-sungkan untuk bertanya kepada yang berpengalaman | W5N27 | |
| saya juga sering belajar gitu kok, tanya sama orang yang sudah katakanlah berhasil | W5N28 | |
| nanti seiring berjalanya waktu kamu pasti banyak belajar sehingga berdampak bagi perkembangan usahamu | W5N61 | |
| disisi lain juga saya punya kewajiban untuk meregenerasi | W1N115 | Memikirkan masa depan |
| sekarang perubahan sudah edan seperti ini, apalagi 10 atau 20 tahun mendatang | W1N123 | |
| aku harus mempersiapkan sekarang | W1N123 | |
| bukan buat saya, tapi buat anak saya, | W1N123 | |
| meskipun aku belum tau mereka(keturunan) mereka siapa itu belum tau, tapi aku sudah mempersiapkan sekarang | W1N124 | |
| keluargaku juga sudah tak siapkan sekarang, | W1N126 | |
| ya gimana lagi medan perangnya sekarang butuh uang | W1N126 | |
| ya gk harus uang aja,bahkan kerja ku hari ini itu modalnya mereka juga | W1N126 | |
| aku mempersiapkan buat anak-anakku kelak, buat keturunan ku, ya tujuanku disitu | W1N197 | |
| pokoknya kita harus lebih baik dari kemaren. | W2N53 | |
| itukan makhluk hidup, jadi tidak boleh main-main | W1N132 | Bersungguh-sungguh |
| kalo dibilang ketat ya ketat kalo dibilang longgar ya longgar | W1N133 | |
| Kalo ada anak-anak(karyawan) ada yang lengah, soalnya inikan makhluk hidup, sedikit saja lengah, tak peringatin tapi untuk kedua kalinya saya langsung kasih uang mereka, | W1N134 | |

| | | |
|---|--------|-------------------------------------|
| saya suruh pulang saja, kamu beli tiket pesawat kamu pulang | | |
| aku menciptakan asas kekeluargaan, kalo mereka nyaman pekerjaan mereka konsen, kalo mereka konsen pekerjaan mereka hasilnya bagus. | W1N137 | |
| intinya kerja itu yang pertama harus jujur dulu, ya saya kalau cari pegawai harus orang-orang jujur, orang baik lah | W2N72 | |
| wes gak usah pinter dulu yang penting jujur, nanti kalau gak pinter ya saya ajarin, wong aku juga gak pinter dulunya kok | W2N74 | |
| kalau disaya pegawainya harus s1 mas, yang harus linier sama bidangnya | W2N75 | |
| selanjutnya harus kerja keras, kerjanya harus maksimal, saya tekankan sama anak-anak kerja harus bener-bener | W2N95 | |
| selanjutnya harus kerja keras, kerjanya harus maksimal, saya tekankan sama anak-anak kerja harus bener-bener | W2N95 | |
| kita kan berkerja sebagai sistem, kalau ada bagian yang belum selesai anak-anak harus peka, saling backup lah | W2N98 | |
| Terus lagi yang saya tekankan adalah tanggung jawab, tanggung jawab mereka ada dua, yang pertama tanggung jawab menyelesaikan tugas individu mereka | W2N100 | |
| saya pingin membuat suatu ekosistem dimana pegawai saya tenang, warga sekitar juga senang | W1N169 | Memberikan kenyamanan diruang kerja |
| tak turutin semua mereka maunya apa selama itu yang gak aneh-aneh | W1N141 | |
| asal jangan lupakan tanggung jawabmu, selama itu g ngerepotin bisa lah | W1N141 | |
| tapi saya gak sekejam itu mas, ya mau gimanaapun saya harus jadi role model bagi mereka saya harus kasih | W2N86 | |

| | | |
|--|--------|------------|
| contoh yang baik | | |
| saya juga mikir mas mereka juga manusia, mereka juga butuh makan ya istilahnya, gak sembarang bagi saya buat mecat karyawan | W2N90 | |
| kenyamanan karyawan enak lah, fasilitas lengkap | W3N3 | |
| kalo kita kerjanya maksimal kita minta apa nanti disediakan | W3N4 | |
| dibackup, bagaimana caranya kita kerja itu tenang dan nyaman | W3N24 | |
| Alhamdulillah disini fasilitasnya juga sudah lengkap, jadi kita bisa bekerja dengan maksimal | W4N7 | |
| sebisa mungkin beliau membuat kami nyaman bekerja disini | W4N12 | |
| bos akan kasih fasilitas apa saja yang kita butuhkan | W4N14 | |
| gak bisa kita menganak emaskan salah satu pegawai | W5N331 | |
| ini saya sekarang berinovasi memakai vertical wind turbine, listrik tenaga angin, yang biasanya yang konvensional pembangkit listrik kan horizontal kayak kipas angin gitu, kalo aku bikin yang vertikal | W1N149 | Berinovasi |
| kotoran udang itu saya jadikan lagi, saya daur ulang lagi, sehingga jadi makanan udang lagi, jadi nanti benar-bener tidak ada yang terbuang | W1N155 | |
| Saya pingin bikin olahan seperti nugget, kayak bikin kapsul, bisa juga tepung udang, nanti saya berencana melibatkan warga sekitar | W1N167 | |
| kalau dari saya pribadi yang pertama harus berhubungan dengan kesukaan saya, saya sukanya apa ya itu wes dasar idenya | W2N6 | |
| itu terkait dengan teknologi untuk efisiensi produksi mas, ya seperti contoh untuk mengurangi cost listrik saya bikin turbin | W2N47 | |
| saya punya rencana buat bikin frozen food, nanti saya melibatkan masyarakat rencana buat kayak umkm | W2N64 | |
| visi itulah yang menjadi sebuah ide | W5N6 | |

| | | |
|---|--------|--------------------|
| yang inovatif | | |
| Wirausaha menurut saya sesuatu yang dibangun dari sebuah inovasi inovasi baru untuk menciptakan sesuatu yang kreatif | W5N9 | |
| kita harus tetap berinovasi dan berinovasi terus | W5N137 | |
| Saya selalu membiasakan diri saya untuk selalu berpikir kreatif supaya terus berinovasi | W5N142 | |
| usahanya wirausahawan ya dengan berpikir kreatif, dengan terus berinovasi | W5N188 | |
| Tujuan dari marketing adalah supaya orang tau dengan produk kita | W5N279 | |
| pingin enak, banyak uang, tapi gak pingin kerja, mangkanya banyak demo-demo disana, | W1N161 | Menghadapi masalah |
| yang banyak demo-demo gini, modal juga termasuk kendala | W1N226 | |
| di dunia ini semua ada solusinya, kecuali kematian | W1N226 | |
| jadi jangan mikir ini masalah kok gini, kok berat rasanya, ada rek ada solusinya | W1N227 | |
| lek kita mau tenang, mau melihat dulu, mau mencari solusi, pasti ada kok | W1N228 | |
| bikin tambak terus tanahnya ada yang ngeklaim, ini kalau saya tangani sendiri aku yang salah, meskipun saya yakin saya bener tapi tetep saya yang salah | W1N238 | |
| tapi masalah itu saya bawa keranah hukum, soalnya kalau saya urus sendiri saya yang salah | W1N239 | |
| tidak ada yang terlukai, sama-sama enakya wes, win-win solution lah, aku ya kalau ngasih pelajaran ya gak kejam, lebih ke arah efek jera aja, biar mereka paham | W1N246 | |
| cuman pandemi ini berpengaruh mas,jujur agak berkurang | W2N60 | |
| saya sering tuh didemo sama masyarakat. | W2N23 | |
| wong hidup itu ada timbal baliknya kok, itu yang saya takutkan, ya paling enak ya cari enakya gimana, | W1N248 | |

| | | |
|--|--------|--------------|
| win-win solution | | |
| dihadapin aja, dengan senyum dan ikhlas wes, bedanya saya wes sama orang awam, ya cuman beda cara menyikapi masalah aja | W1N250 | |
| yawes daripada gini terus rencana mau tak buatin usaha, biar mereka gak demo demo tok | W2N67 | |
| sesekali mereka berbuat salah itu ya manusiawi, asalkan gak berulang-ulang dikesalahan yang sama loh | W2N91 | |
| kamu gak boleh jadi orang tanggung, saya mempunyai pikiran begini, bikin semua orang suka kepadamu, tapi kalau tidak bisa ya bikin mereka takut, ya biar gak ganggu kamu | W1N171 | Memulai aksi |
| kita harus bergerak, harus ada aksi, banyak ide tapi gak dikerjakan ya percuma | W2N37 | |
| Kalo gk pinter yakan masih bisa di ajari juga kan | W3N28 | |
| saya gak pernah berpikir dengan caraku membantu orang lain nanti usakau berkembang | W1N191 | |
| Sebenarnya saya hidup berdasarkan kebutuhan, ya kalau saya gak butuh ngapain? | W1N195 | |
| melakukan suatu usaha dari memproduksi hingga menjualnya pun dengan usaha sendiri | W5N5 | |
| awali aja dulu dari sesuatu hal yang dekat dengan anda | W5N13 | |
| lingkungan anda seperti apa, anda suka terhadap hal apa, dimulai dari situ aja dulu | W5N14 | |
| mumpung masih muda masih banyak energi masih kuat eman-eman kalau gak dimanfaatkan | W5N122 | |
| ya emang untuk memulai memang berat, tapi kalau kamu gak memulai, gak bakal ada perubahan yang terjadi | W5N219 | |
| tapi kalau kamu gak memulai, gak bakal ada perubahan yang terjadi | W1N199 | |
| uang jangan dicari rek, derajat manusia itu lebih tinggi dari pada uang, piye carane uang yang nyari kita, jangan sebaliknya | W1N200 | |
| harapan itu boleh-boleh saja, sah-sah | W1N220 | |

| | | |
|--|--------|------------------------|
| saja, buat motivasi | | |
| jangan terlalu menghayal lah, harus terukur, soanya gini semakin tinggi kita berharap semakin tinggi resiko kekecewaan kita, itu berbanding lurus | W1N220 | |
| sejatinnya kebahagiaan adalah memijakkan kaki di bumi kenyataan, bukan terbang | W1N222 | |
| harus dimulai dari diri saya sendiri | W5N193 | |
| Tapi kalau untuk urusan pekerjaan bos selalu bilang kita disini tidak boleh main-main dalam bekerja | W4N18 | |
| kita mau berusaha belajar, rajin, telaten, sabar dan bertanggung jawab dalam pekerjaan itu | W4N43 | |
| pengusaha itu enaknya gitu, merdeka tidak terikat dengan orang lain | W5N203 | |
| orang tua saya itu tidak pernah menyuruh saya menjadi apa, aku pingin apa orang tua saya ngikut | W1N211 | Bantuan orang terdekat |
| dulu saya waktu kecil suka tuh dibelikan ayam sama mbah saya, saya seneng tuh, saya rajin ngasih makan | W2N7 | |
| ayah saya mas, yang ngenalin udang ke saya ya lewat ayah saya, beliau punya temen ahli udang itu dikenalin ke saya | W2N57 | |
| ya pak khairul itu namanya, beliau yang ngajarin saya | W2N57 | |
| saya juga banyak mencontoh dari orang tua saya | W5N83 | |
| bagaimna beliau juga mempersiapkan kebutuhan buat anak-anaknya | W5N84 | |
| Orang tua dari saya kecil tidak pernah dituntut untuk menjadi apa, biar saya memilih | W5N86 | |
| saya ingin menjadi seperti ayah saya, bapak saya yang menginspirasi saya jadi begini | W5N295 | |
| kalau inpirasi saya kenapa membuka tambak udang dari ayah saya sendiri, ayah saya punya kenalan yang namanya pak khairul, beliau itu yang menginfluence saya | W5N298 | |
| tapi saya tetap tegas sama anak-anak, | W2N81 | |

| | | |
|--|--------|----------|
| | | Tegas |
| kalau kerjanya gak beres ya saya tegur kalau bener ya saya kasih penghargaan lah istilahnya | W2N81 | |
| kalaupun ada yang gak bener ya saya gak main-main mas, | W2N85 | |
| bisa-bisa ya tak pulangkan | W2N85 | |
| selama gak fatal ya bisa dimaafkan. | W2N87 | |
| kalau mereka bagus harus saya apresiasi | W5N332 | |
| kalau mereka membuat kesalahan ya harus diberi pelajaran | W5N333 | |
| mau gimanapun perusahaan itu nomer satu mas harus diprioritas kan | W5N334 | |
| jadi begini yang namanya ngontrol perusahaan itu harus bijak mas, gak cukup jadi orang baik aja | W5N328 | |
| gak cukup jadi orang baik aja, harus bijak | W5N329 | |
| arti bijak ya berarti semua kebijakan semua penyelesaian permasalahan harus bertujuan untuk membangun perusahaan | W5N329 | |
| semua sikap kita harus berorientasi dengan kemajuan perusahaan | W5N334 | |
| gk bisa santai | W3N6 | Disiplin |
| soalnya kita ngurusin yang namanya makhluk hidup, kalo telat ya bisa fatal | W3N7 | |
| kerja dimana aja pasti harus disiplin gak sih | W3N9 | |
| Belum bisa kita nyantai2 kalau semua belum selesai | W3N12 | |
| gk bisa main main kalo urusan tambak belum selesai | W3N15 | |
| namanya juga sistem mas harus jalan semua. | W3N12 | |
| tapi ya gitu kalo tetap ngelakuin kesalahan lagi ya kita langsung dibeliin tiket, suruh pulang | W3N18 | |
| ya seperti yang saya katakan tadi itu mas, kerja harus menyeluruh | W3N29 | |
| harus telaten, ndak boleh lengah sedikitpun | W4N6 | |
| Karena kegagalan yang dialami para pemula sebagian besar terjadi karena | W5N145 | |

| | | |
|--|--------|--------|
| mereka tidak memiliki visi dan misi yang jelas mas | | |
| fokus dengan usaha yang sedang kita jalankan dan konsisten dengan apa yang kita kerjakan | W5N231 | |
| Jangan hari ini semangat, besok kendor. Tidam bisa maju jika seperti itu | W5N232 | |
| juga rasa peka mas | W3N10 | Peduli |
| meskipun tugas saya selesai misalnya, bagian pakan sudah selesai, tapi bagian lainya belum, ya kita harus bantu | W3N10 | |
| bos itu orang nya masih bisa nerima kesalahan kita | W3N16 | |
| maksudnya dia tipe nya orang yang ngasih kesempatan kedua | W3N16 | |
| ya pemaaf lah ya istilahnya | W3N18 | |
| kalau masalah nya rumit ya kita harus rapatkan sama bos, ngobrol gimana jalan keluarnya | W3N35 | |
| tapi pasti ada bonus-bonus juga kok mas dari bos | W4N46 | |
| Menjadi wirausaha juga bisa membanatu orang lain | W5N10 | |
| Salah satu alasannya juga suapaya saya bisa membantu orang lain mas | W5N74 | |
| sama halnya dengan yang saya katakan tadi, membuka lapangan kerja untuk orang lain | W5N75 | |
| saya pingin jadi inspirasi bagi anak-anak saya nanti, ya caranya harus memberikan contoh yang baik | W5N296 | |
| orangnya sering ngasih ngasih nasehat | W3N14 | |
| | | |
| dengan sikap yang jujur kita akan lebih dipercaya oleh rekan maupun atasan mas | W4N26 | |
| Intinya saling berkomunikasi saja lah mas | W4N36 | |
| Bos juga selalu bilang, kita tidak perlu jadi orang pintar banget untuk bekerja disini, yang penting kita mau berusaha | W4N43 | |
| paling saya cuman dikasih arahan | W5N87 | |

| | | | |
|--|--------|-------------|----------------|
| dikasih masukan dikasih banyak pilihan apa | | | |
| paling saya cuman dikasih arahan dikasih masukan dikasih banyak pilihan apa | W5N87 | | |
| kalau ngasih tau temen-temen yang mulai usaha gak cuman ngasih tau enak nya aja | W5N133 | | |
| gak cuman ngasih motivasi-motivasi aja ya emang butuh motivasi biar mereka kepancing | W5N134 | | |
| saya kasih tau resiko nya seperti apa diluar kerja ya orang nya asik | W5N135 | | |
| secara umur kita gk jauh, ya enak lah nyambung kalo diajak bercanda | W3N19 | Rendah hati | |
| kalau bos ini menurut saya sih orang nya royal mas | W4N12 | | |
| keroyal an bos kepada karyawan mas supaya karyawannya nyaman | W4N15 | | |
| Beliau juga sering ngasih nasehat2 sama karyawan disini | W4N16 | | |
| sudah seperti teman sendiri lah mas gitu | W4N16 | | |
| jangan angkuh jadi orang | W5N29 | | |
| saya mempunyai pandangan bahwa apa yang aku lakukan harus bermanfaat entah bermanfaat bagi saya sendiri maupun bagi orang lain | W5N119 | | |
| saya mulai naik berkat usaha tambak ini | W5N301 | | |
| dipikir-pikir lagi ya hoki saya, untung ketemu pak khairul yang ngenalin tambak ke saya | W5N302 | | |
| reje ki ya tidak bisa ditebak mas lewat mana turunya | W5N303 | | |
| saya sendiri aja gak menyangka tambak saya membuka jalan bagi saya | W5N304 | | |
| apa yang saya kerjakan harus bisa dipertanggung jawabkan mas | W3N32 | | Tanggung jawab |
| mangkanya saya gak bisa main-main mas kalo kerja | W3N33 | | |
| kita juga masing masing kan ada tanggung jawab sendiri sendiri | W3N33 | | |
| tanggung jawab secara kelompok juga. | W3N34 | | |

| | | | |
|---|--------|----------------------|---------------------|
| | | | |
| Bekerja disini ini yaa harus telaten dan sabar mas kuncinya | W4N5 | | |
| kita bisa bertanggung jawab dengan pekerjaan masing-masing | W4N13 | | |
| yang selalu bos tekankan kepada kita semua adalah kejujuran dan tanggung jawab mas | W4N24 | | |
| mereka bisa saja kehilangan pekerjaan kalau usaha ini gulung tikar | W5N337 | | |
| ya gini mas semua masalah banyak kok solusinya | W3N38 | Mencari jalan keluar | |
| kita gak boleh terlalu banyak mandang masalah ituu terus | W3N38 | | |
| banyak kok mas jalan keluarnya kalo kita ubah sedikit saya sudut pandang kita | W3N39 | | |
| kita rundingkan bersama mas dengan karyawan2 disini | W4N34 | | |
| kalau masih belum menemukan jalan tengah kita pasti rapat dengan bos | W4N34 | | |
| lebih enak kita mendapatkan solusi dan masalahnya juga bisa kelar | W4N36 | | |
| Masalah itu pasti ada ya mas dalam pekerjaan apapun | W4N37 | | |
| jalan keluar juga pasti ada. | W4N37 | | |
| sampai kamu paham celah-celahnya | W5N196 | | |
| kendala lain seperti masalah internal juga ada, tapi itu gampanglah mas | W5N324 | | |
| semua pasti ada jalan keluarnya, asalkan kita mau mencari aja | W5N325 | | |
| banyak ilmu yang saya dapatkan, pengalaman, terutama dalam bidang tambak | W4N41 | | Mendapat pengalaman |
| Intinya bekerja disini itu enak mas | W4N47 | | |
| Ya walaupun kadang bekerjanya berat | W4N46 | | |
| membuka peluang, dan cara yang lebih baik untuk membuka sesuatu, misalnya usaha ini | W5N7 | | |
| misalnya seperti sayakan dari dulu suka melihara hidup, ya saya mulai dari situ, beli hewan kasih contoh ayam lah, saya pelihara kemudian jual lagi | W5N15 | | |
| intinya bisnis itu sangat memerlukan | W5N63 | | |

| | | | |
|--|--------|---------|------------------|
| pengalaman | | | |
| saya duluan suka tuh sama motor trail, ya ujung-ujungnya saya sempet jualan aksesoris trail | W5N91 | | |
| sering belajarlah sama orang yang sudah berpengalaman | W5N95 | | |
| saya mulai berwirausaha sejak kecil | W5N109 | | |
| jangan berhenti berusaha, tambah lagi pengalamanmu | W5N191 | | |
| bahkan sejak SD saya sudah mulai coba-coba jualan ya kayak bantu jualan guru saya | W5N110 | | |
| emang dari kecil saya saya sudah suka aja sama jualan | W5N110 | | |
| seiring berjalanya waktu kalian pasti akan mengalami banyak pembelajaran | W5N123 | | |
| coba-coba dulu aja gagal ya gak masalah | W5N17 | Mencoba | |
| saya pernah gitu mas jualan sampe kejar kejaran dengan satpol pp | W5N18 | | |
| saya juga pernah coba jualan makanan dimalang juga gagal juga | W5N18 | | |
| usaha lobster juga gagal | W5N19 | | |
| pokonya dijalanin dulu gak usah malu-malu | W5N44 | | |
| jadi kalau kalian semisal kalian punya sesuatu yang berpeluang untuk dibikin usaha ya gak ada salahnya di coba | W5N121 | | |
| suka melihara reptile ya ujung-ujungnya dijadiin duit | W5N92 | | |
| mulai aja dulu, nanti lama-lama kalian juga bisa belajar sendiri | W5N123 | | |
| Setelah itu mulailah berusaha dulu, harus ada tindakan yang nyata jangan cuman angan-angan saja | W5N194 | | |
| | | | |
| | | | |
| dari gagal itukan kita bisa belajar dimana kesalahan kita | W5N19 | | Mencari faktor x |
| kita bisa evaluasi, terus aja dicoba | W5N20 | | |
| ya mana bisa usahamu berhasil kalau kamu gak bisa menemukan kelebihanmu apa | W5N100 | | |
| cari celahnya supaya usahamu bisa | W5N101 | | |

| | | | |
|--|--------|-------|-----------|
| segera berjalan | | | |
| usahamu untuk berinovasi itu yang membuat kamu beda dari yang lain | W5N105 | | |
| terlalu aktif saya sepertinya, gak bisa diem aja mas, gak enak kalau gak ada kegiatan | W5N116 | | |
| mending ngapain gitu cari aktifitas daripada diem aja | W5N117 | | |
| Wirausaha kan pasti ada kendala-kendala misalnya dalam mengembangkan bisnis, itu sudah hal wajar | W5N138 | | |
| mencari inovasi-inovasi dan juga gunakan cara berfikir yang kreatif untuk mendapatkan solusi | W5N140 | | |
| tinggal menunggu waktu saja sampai kamu matang | W5N196 | | |
| kita sudah berusaha, hasilnya pasrahkan kepada allah | W5N321 | | |
| jangan dikit-dikit ganti usaha | W5N20 | Fokus | |
| coba dulu sampai mentok | W5N21 | | |
| kalau dirasa mentok boleh kita baru boleh coba-coba yang lainnya | W5N21 | | |
| juga kalian butuh yang namanya telaten | W5N60 | | |
| ditekuni fokus dulu ke yang kamu jalani sekarang | W5N61 | | |
| apapun kegiatan saya ujung-ujungnya ya gak jauh dari berdagang | W5N89 | | |
| cari kelebihanmu itu apa aja, supaya kamu bisa nyolong start | W5N100 | | |
| Yang penting saya tenangkan fikiran saya dulu, berfikir positif | W5N139 | | |
| Yang paling penting fokus dengan visi misi yang kita buat waktu awal-awal membuka usaha | W5N143 | | |
| asalkan bisa menggunakan akal sehatmu, maksimalkan kelebihanmu belajar dari kesalahan insyallah kamu bisa berkembang | W5N156 | | |
| menciptakan sesuatu atau membuat sesuatu gak bisa yang namanya instan | W5N22 | | Berproses |
| ada tahapannya, ada proses-prosesnya | W5N23 | | |
| ambil ilmunya jangan malah dimusuhi | W5N28 | | |
| harus sabar jangan cepet-cepet | W5N59 | | |

| | | |
|---|--------|------------------------|
| pingin pingin untung | | |
| kan butuh proses | W5N60 | |
| seperti saya ini kan banyak orang orang omong enak usaha gini hasilnya gede, ya mereka lihat enaknya tok mereka gak tau proses ya saya alami gimana, masalah yang saya alami gimana | W5N130 | |
| ya mental-mental kayak gitu mental-mental yang gak mau susah itu yang gak bakalan maju-maju, mau enak nya aja tapi mereka gak mau ngerti sulitnya ngejalanin usaha itu seperti apa | W5N131 | |
| konsisten dengan tujuan awal usaha adalah faktor yang penting | W5N146 | |
| konsep saya itu berproses ya harus berprogres | W5N150 | |
| ya harus berkembang | W5N150 | |
| semakin banyak jam seseorang semakin matang orang itu | W5N158 | |
| Proses saya menuju titik sampai saat ini bisa dibilang ya gak sebentar mas gak mudah juga | W5N164 | |
| dengarkan orang lain juga penting jangan gengsi | W5N29 | Menerima masukan |
| dalam berproses kita juga harus belajar supaya kedepanya kita bisa progres | W5N30 | |
| cari yang orang butuhkan | W5N37 | |
| Memiliki kompetitor juga gak sepenuhnya buruk | W5N42 | |
| saya juga bisa belajar dari kompetitor | W5N42 | |
| bisa meniru inovasi mereka | W5N43 | |
| hasil dari mereka ya juga bisa jadi evaluasi kita juga | W5N43 | |
| dalam berwirausaha kita harus realistis | W5N30 | Orientasi dengan hasil |
| lihat pasar dulu, mangkanya dalam bisnis gak bisa kita memulai dari opini kita sendiri | W5N32 | |
| ya harus lihat fakta dilapangan dong sepersti apa | W5N32 | |
| dulu saya ya begitu gengsinya gede, jualan barang bermerk terkenal | W5N33 | |
| selama itu ada pasarnya usahamu | W5N46 | |

| | | |
|---|--------|-----------------------|
| pasti berjalan kok | | |
| Dan tujuan semua itu yang pasti untuk meningkatkan omset bisnis tambak | W5N181 | |
| ya begitu untungnya kecil, muter uangnya malah lama karena barangnya mahal | W5N34 | |
| rugi waktu kalau menurut saya, mending baranya biasa tapi untungnya gede | W5N35 | |
| udang itunganya murah lah, tapi pasarnya banyak, kan lebih untung | W5N36 | |
| cari yang sekiranya pasarnya besar | W5N37 | |
| semakin banyak pasarnya semakin banyak keuntungan bagi saya | W5N38 | |
| kalau untuk properti kavling saya tertarik karna timbal balik keuntungan yang besar | W5N65 | |
| karena harga tanah kavling tidak pernah turun dipasaran | W5N66 | |
| bahkan yang pernah saya alami, kenaikan harga lahan bisa 20 persen sampai 30 persen setiap tahunnya | W5N67 | |
| apalagi kalau aktifitasnya menghasilkan | W5N118 | |
| perbandinganya gini kalau modal saya mbalik minimal dua kali lipat itu yang saya bilang untung | W5N168 | |
| Bisnis properti kan dikenal bisnis yang dapat menjanjikan keuntungan yang besar bagi pelakunya mas gitu | W5N69 | |
| Bahkan menteri kelautan dan perikanan berpendapat kalau usaha di bidang perikanan sangat menjanjikan | W5N71 | |
| dan penghasilan ini jauh lebih besar dari pada usaha sawit kalau menurut saya | W5N72 | |
| tapi tetap kita juga harus menjaga kualitas | W5N38 | Meningkatkan kualitas |
| konsumen ya jelas mau yang berkualitas kan, apalagi kalau harganya bersaing | W5N41 | |
| jangan males-malesan | W5N45 | |
| ya harus main kualitas, bagusin dulu kualitas produknya | W5N50 | |
| konten nya harus bagus | W5N51 | |

| | | |
|--|--------|-----------------|
| branding ya dari kontennya | W5N52 | |
| itusih sih mas yang saya tekankan kualitasnya harus bagus | W5N53 | |
| kualitas saya sendiri juga harus bagus | W5N53 | |
| Kalau kualitas sudah bagus tinggal menenuhi kuantitas aja untuk memenuhi permintaan pasar | W5N54 | |
| usaha itu tidak bisa puas cukup sampai disitu-situ saja | W5N136 | |
| mangaknya tingkatkan kualitas dirimu | W5N190 | |
| buat apa? Ya supaya bisa bersaing dengan kompetitor | W5N39 | |
| bersainglah untuk menjadi yang terbaik | W5N39 | |
| jangan mau disalip sama kompetitormu | W5N40 | |
| jangan mau kita tertinggal dengan mereka | W5N44 | |
| intinya selama disitu ada pasarnya dan kualitas produkmu bagus maka akan ada hasilnya | W5N45 | |
| Sebisa mungkin saya juga menjadi contoh bagi mereka | W5N82 | Menjadi teladan |
| ya saya ingin seperti orang tua saya yang bisa memberi contoh, menjadi role model bagi anak-anaknya | W5N85 | |
| mangkanya harus belajar biar didalam prosesmu itu ada perkembangan | W5N151 | |
| ya saya begini juga menyontoh ayah saya, ayah saya dulu juga seperti saya | W5N207 | |
| kalau denger ceritanya dari dulu beliau jualan baju-baju dibawa pakai sepeda pancal | W5N210 | |
| mbah saya itu yang memulai ekosistem berwirausaha ini, yang membuat perubahan | W5N213 | |
| hasil itu sudah pasti ada, tapi selebihnya kita pasrahkan ke allah aja, pokonya kita sudah berikhtiyar | W5N47 | Berusaha |
| usaho dulu, kalau produkmu bagus ya bakal ada aja kok jalanya | W5N59 | |
| telaten dan punya semangat tinggi | W5N76 | |
| perkara nanti gimana biar keturunan | W5N80 | |

| | | | |
|--|--------|---------------------------|--------------------------|
| saya yang urus, intinya saya sudah berjuang buar keturunan saya | | | |
| biar mereka ya tau aku ini gak enak-enakan tok hidupe | W5N81 | | |
| seneng aja mas kalau usaha itu kita gak perlu terlalu jagakno orang lain | W5N112 | | |
| , intinya berusaha dulu di jalanin dulu | W5N126 | | |
| dengan kamu berusaha insyallah jalanya ada aja kok | W5N128 | | |
| saya juga belajar dulu gak tiba-tiba bisa kayak sekarang ini | W5N152 | | |
| banyak percobaan-percobaan yang saya lakukan | W5N165 | | |
| kalau niat sudah ada, aksi juga ada | W5N310 | | |
| Kalau untuk usaha tambak udang, saya memilih itu karna ada kualitas disitu | W5N70 | Menekanan kepada kualitas | |
| Karna kalau usaha ada kualitasnya, kuantitas ada, untung itu pasti ada | W5N74 | | |
| kalau produkmu biasa aja siapa yang mau beli dengan harga tinggi | W5N172 | | |
| kalau kualitasnya bagus kuantitsanya mencukupi maka hasil yang bagus akan mengikuti | W5N174 | | |
| sama dengan usaha lainya harus berinovasi | W5N182 | | |
| keunggulan nya ada dimana itu yang harus dimaksimalkan | W5N186 | | |
| kualitas pengusaha sendiri itulah yang menentukan seberapa berhasil usaha mereka | W5N190 | | |
| strategi saya untuk mengembangkan usaha adalah dengan meningkatkan kualitas diri sendiri | W5N192 | | |
| saya pingin upgrade terus mas gak cukup ini-ini saja, entah itu bukak lahan lagi, mau buka usaha dibidang lain juga bisa | W5N368 | | |
| | | | |
| pingin gimana nanti anak-anakku keluargaku enak hidupnya | W5N78 | | Orientasi jangka panjang |
| pokonya saya sudah berusaha nyiapkan yang terbaik buat mereka | W5N79 | | |
| bekal hidupmu kedepan sudah saya siapkan mulai sekarang, bapakmu ini gk main-main | W5N82 | | |

| | | |
|---|--------|--------------------|
| saya seperti ini juga untuk keluarga saya, untuk anak-anak keturunan saya kelak | W5N205 | |
| saya menyiapkan materi untuk mereka | W5N206 | |
| mbah saya berkeinginan kalau beliau ingin mensejahterakan keturunan-keturunannya | W5N211 | |
| kalau klaian gak mau bikin perubahan sampai anak-anakmu. Sampai cucumu mbesok ya bakalan begini juga, seenggaknya pikirkan juga mereka | W5N217 | |
| pikirkan kesejahteraan mereka, masak kamu gak ingin meningkatkan kualitas keturunanmu | W5N219 | |
| sebaliknya kalau usahaku mengalami kemunduran kan mereka juga mendapatkan dampaknya | W5N337 | |
| yang namanya bisnis itu memang butuh pengalaman, jadi butuh waktu dalam berproses, yang sabar wes pokonya | W5N364 | |
| tapi yang namanya lahir dikeluarga pedagang, ya akhirnya saya gak jauh-jauh dari sana | W5N88 | Pengaruh eksternal |
| kalau pingin punya mental seperti itu mau gak mau kamu harus sering ada dilingkungan yang seperti itu | W5N93 | |
| alhamdulillah ini keuntungan saya lahir dikeluarga pedagang, | W5N96 | |
| kalau ayah saya gak ngenalin saya soal tambak ya mungkin saya gak bisa seperti sekarang ini | W5N98 | |
| banyak elemen-elemen pendukung seperti orang tua saya yang selalu support saya, lingkungan saya yang mendukung saya untuk menuju kesini | W5N162 | |
| ya kamu cari orang-orang yang bisa mendukung usahamu | W5N260 | |
| cari relasi, kalau usahamu sekalanya besar gak mungkin kamu bergerak sendiri | W5N261 | |
| gak mungkin kamu jual-jual produkmu sendiri, perlu juga yang namanya kolega | W5N262 | |
| kerjasama sama orang yang | W5N263 | |

| | | |
|---|--------|-----------|
| berhubungan dengan usahamu | | |
| seperti saya wes kalau gak kenal sama bakul-bakul ya siapa yang mau ngangkut udang saya | W5N263 | |
| ya saya gak munafik mas yang namanya mulai dari nol itu saya rasa kurang pas lah | W5N96 | Realistis |
| iya bener usaha saya eemang dari nol, tapi kalau ayah saya gak ngajarin saya mana bisa saya seperti ini | W5N97 | |
| kita bisa mandiri kita bisa merdeka lah secara finansial | W5N113 | |
| seneng aja mas kalau usaha itu kita gak perlu terlalu jagakno orang lain | W5N112 | |
| ya emang sulit rek berwirausaha itu | W5N124 | |
| ngerintis usaha itu sulit | W5N125 | |
| mbukak usaha saya yakin masih banyak yang kesulitan, entah itu modal entah itu karena orang tua atau lainnya | W5N126 | |
| menjalankanya juga tidak segampang yang terlihat | W5N128 | |
| gagal yang saya maksud ya gak usahanya bertahan sampai sekarang, belum untung gede ya saya anggap gagal | W5N167 | |
| tapi kalau gak sampai dua kali lipat ya rugi lah kalau saya, gak sebanding sama tenaga dan waktu yang saya korbakan, itu kalau saya sendiri | W5N169 | |
| yang namanya orang usaha harus pingin dapet untung sebesar-besarnya, jangan terlalu naif kalau usaha itu, tapi ya harus realistis | W5N172 | |
| enak mas gak ada yang ngatur, tapi yang perlu samean tau, ngatur orang itu juga susah loh | W5N204 | |
| kalau bicara kendala kendala paling besar ya ada di modal | W5N309 | |
| toh kalau usahaku maju pegawaku pun mendapatkan hasil positif | W5N335 | |
| sekarang ada banyak kok cara-cara kita belajar mau googling juga banyak, materi-materi online juga banyak, kalau mau baca buku juga banyak | W5N153 | Belajar |

| | | |
|--|--------|-----------------------------|
| kalian bakal banyak tau dari pengalaman | W5N157 | |
| saya juga banyak mengambil pelajaran dari pengalaman saya | W5N158 | |
| kita harus tau jenis usaha apasih yang sekarang ini kita lakoni | W5N178 | |
| Mempersiapkan strategi yang baik, itu juga sangat penting dalam usaha | W5N179 | |
| Pebisnis tambak juga harus belajar banyak tentang usaha seperti menjalankan operasional tambak | W5N180 | |
| cara menghitung omset, memikirkan ide kreatif untuk meningkatkan penjualan dan cara meningkatkan penjualan | W5N181 | |
| Yang namanya membuat inovasi tentunya melibatkan berpikir secara kreatif | W5N235 | |
| kalau kita gak belajar ya mana ketemu inovasinya | W5N238 | |
| | | |
| semua orang berhak memiliki target masing-masing | W5N170 | Memiliki target |
| dan motivasi saya sendiri yang ingin merdeka | W5N163 | |
| tingkatkan terus jangan sterlalu cepat merasa puas | W5N197 | |
| pokoknya harus ada peningkatan wes, jangan gitu-gitu aja | W5N197 | |
| misalnya sekarang cuman punya satu outlet, tahun depan harus bukak cabang | W5N198 | |
| motivasi saya ingin merdeka mas, tidak bergantung orang lain | W5N202 | |
| Yang selanjutnya target market, sebelum membuka usaha saya lihat dulu nih target saya siapa | W5N273 | |
| Kalau sudah faham dengan produk usaha sendiri, pasti tau siapa targetnya | W5N277 | |
| banyak sekali stratetgi-strategi marketing jika kita sudah tau siapa target kita | W5N278 | |
| aslinya stareginya ya sama aja, tinggal kita adaptasi aja | W5N184 | Menyesuaikan dengan keadaan |
| kompatible kan strategimu sesuai pasar yang di incar | W5N184 | |

| | | |
|---|--------|--------------------------|
| yang namanya mau perang itu harus tau dulu, harus paham dulu medanya seperti apa | W5N185 | |
| dengan pinter-pinternya dia melihat lapangan | W5N189 | |
| ya mau gimana lagi zaman sekarang serba uang, medan perangnya butuh uang | W5N207 | |
| selain kualitasnya harus bagus, kuantitasnya mencukupi pasar | W5N259 | |
| kalau semua sudah kamu siapkan maka peluangnya semakin besar | W5N319 | |
| disitu aja dulu, sampai berapa waktu sampai kamu bisa mempertahankan pasarmu | W5N362 | |
| setelah kebutuhanmu cukup barulah kamu bisa bikin target-target lainnya | W5N362 | |
| | | |
| kalo bisnis ya jangang mepet-mepet harus diplaning | W5N227 | Perencanaan yang optimal |
| semua harus terstruktur lah, dari segala aspek itu | W5N227 | |
| kalau kita gak melihat kondisi pasar mana bisa kita berinovasi | W5N239 | |
| sambil pikirin juga bagaimana caranya meningkatkan usahamu itu, dari situlah pikiran kreatif-kreatif itu muncul | W5N256 | |
| motivasi ya sudah sangat termotivasi, ya nekat aja tapi gak asal nekat kita perlu belajar | W5N310 | |
| perlu menyiapkan strategi apa yang cocok, kalau kita sudah ngerti ya tinggal jalainin aja | W5N311 | |
| jadi siapkan dulu secara matang-matang, modal saya juga pas-pasan kok | W5N317 | |
| tapi semuanya sudah saya siapkan matang-matang, saya juga sudah nggambar pasarnya | W5N318 | |
| dalam menjalankan usaha apalagi bagi pemula ya, saya sarankan pelan-pelan aja dulu | W5N358 | |
| apalagi kalau modalmu pas-pasan, pelan-pelan aja dulu | W5N358 | |
| jangan bikin target yang jauh-jauh dulu | W5N360 | |

| | | |
|---|--------|------------------------|
| cari yang terdekat aja dulu, misalnya targetkan untuk memenuhi kebutuhan hidupmu selama sebulan misalnya | W5N361 | Mengenali diri sendiri |
| ketahui kelebihanmu apa kekuranganmu apa | W5N193 | |
| Percaya diri juga salah satu kuncinya | W5N220 | |
| wes percayao aja sama kemampuanmu, yakino kalau kamu itu bisa | W5N221 | |
| dari proses pengalaman yang anda lalui kemudian anda berpikir untuk menjadi lebih baik dari lainnya | W5N257 | |
| kalau kamu dari keluarga yang memiliki rejeki lebih ya kan enak tinggal minta buat buka usaha, tapi kalau kamu gak mempunyai itu ya gambling lah, cari investor kalau ada | W5N313 | |
| dengan mencari kamu nyamanya dimana | W5N340 | |
| Kesukaanmu apa saja, tinggal diimplementasikan aja | W5N341 | |
| kita jadi tau kelemahan kita ada dimana, cari sumber sebanyak-banyak nya supaya datamu lebih kaya | W5N346 | |
| kayak saya ini kalau wes terlalu capek ya sakit juga mas | W5N374 | |
| saya sering mas sampe tiba-tiba mimisan sangking capeknya usaha ini, pernah juga tiba-tiba saya ambruk,saya pingsan | W5N375 | |
| padahal kita butuh yang namanya istirahat sejenak mas, menghargai diri sendirilah | W5N378 | |
| saya terlalu sombong mas mentang mentang masih muda maunya digas terus | W5N376 | |
| kalau kondisimu sekarang lagi susah ya jadiin itu motivasimu buat bangkit lagi | W5N222 | Memperoleh motivasi |
| namanya kita melakukan sesuatu itukan mesti ada dasarnya, ada motiv dibalik semua perbuatan | W5N223 | |
| kalau mau berhasil ya tinggal lihat aja sebereapa besar motivasimu | W5N224 | |
| Bisa dibilang keyakinan adalah motivasi saya untuk memulai usaha | W5N229 | |

| | | |
|---|--------|--------------------|
| kasarnya kamu gak bisa nemu inovasi inovasi baru tanpa adanya usaha | W5N238 | |
| Karna saya ingin melihat keluarga saya bahagia dengan hasil jerih payah saya sendiri. | W5N288 | |
| Saya ingin kualitas hidup keluarga saya meningkat | W5N286 | |
| saya sebagai anak ingin sekali membahagiakan keluarga dengan lebih baik lagi | W5N288 | |
| Gak cukup hanya itu saya begini ini ingin menjamin keluarga saya dalam jangka panjang | W5N292 | |
| menurut saya inovasi itu berguna supaya usaha kita lebih efisien | W5N240 | Mencari keuntungan |
| kalau bagi orang orang mungkin berbeda, ada yang berguna supaya produknya terlihat menarik, tapi tetap saja jatuhnya ke efisiensi | W5N241 | |
| bagaimanapun ujung-ujungnya wirausaha itu ya duit | W5N242 | |
| mangkanya saya berinovasi sekiranya dengan modal sedikit tapi untungnya besar | W5N243 | |
| contohnya kotoran udang itu saya olah lagi mas, saya daur ulang lagi lah seperti itu | W5N245 | |
| Jadi benar-benar tidak ada yang terbuang, lebih efisien | W5N246 | |
| sampai sekarang menggunakan teknik itu, toh kita sama-sama untung mereka juga untung | W5N268 | |
| meraka dapet konsumen saya juga untung karena dapet harga yang bagus | W5N269 | |
| Semakin banyak orang tau, semakin banyak orang tanya, semakin banyak pula konsumen kita | W5N280 | |
| Kalau saya target pasarnya kan memang bukan di Indonesia mas | W5N281 | |
| bagaimana cara terbaik supaya tidak mengganggu udang juga, tapi malah menyehatkan udang | W5N249 | Terus belajar |
| ya dari baca-baca, dari tanya-tanya ke yang lebih senior, yang lebih dulu berhasil dibudidaya | W5N250 | |

| | | |
|---|--------|----------------------------|
| cari ilmunya dari mereka, ya menurut saya itu lebih efektif | W5N252 | |
| belajar sama pakarnya langsung itu lebih efektif karena mereka tau sendiri kondisi dilapangan seperti apa | W5N253 | |
| mereka sudah berpengalaman, sudah tau celah-celahnya dimana | W5N254 | |
| jangan takut salah, karena salah juga termasuk proses pembelajaran juga | W5N345 | |
| dunia itu luas rek gak itu-itu aja, belajaro selama kamu masih hidup, toh itu juga demi kebaikanmu juga | W5N348 | |
| kalau saya kenal yang jual pakan yang jual bibit kan bisa tuh dapet harga murah | W5N265 | Mencari dukungan dari luar |
| contohwes kamu bukak usah Cafe, ya kenalano sama prudusen kopi, biar dapet harga murah kualitas juga oke | W5N265 | |
| cari pinjaman, atau nol modal juga bisa, kayak jadi reseller gitu, atau bergerak di bidang jasa | W5N314 | |
| ya carilah partner-partner, kolega-kolega biar usahamu itu lebih berkembang | W5N267 | |
| cari pinjaman, atau nol modal juga bisa, kayak jadi reseller gitu, atau bergerak di bidang jasa | W5N314 | |
| cari dari orang yang sudah berpengalaman, karena manusia kan punya batas waktu, karena manusia kan punya batas waktu, kita diberi waktu seribu tahun pun gak akan cukup untuk belajar | W5N350 | |
| Ya cari dari pengalaman hidup orang lain, dengan gitu kita bisa mengakali waktu kita yang terbatas ini | W5N351 | |
| saya ingin menjaga tradisi keluarga saya,tradisi diamana keluarga saya memang pedagang | W5N293 | Mempunyai ciri khas |
| meskipun jenis usahanya gak sama pokoknuya ada usaha wes, itu yang penting | W5N294 | |
| kalau konsep saya tetap harus win-win solution mas | W5N327 | |
| semua pihak harus senang, harus saling menguntungkan | W5N328 | |

| | | |
|---|--------|---------------------|
| tinggal cari pengalaman aja supaya idemu lebih inovatif | W5N342 | |
| karena keunikan usahamu itu tergantung terhadap proses belajar bagaimana | W5N342 | |
| semakin kamu banyak belajar semakin banyak juga informasi yang kamu peroleh itu yang membuat ide mu lebih kaya | W5N343 | |
| sinergikan informasi yang kamu peroleh untuk membuat inovasi baru | W5N345 | |
| | | |
| saya bisa mbukak usaha lainya berkat tambak ini | W5N305 | Bersyukur |
| tapi jangan lupa istirahat rek | W5N370 | |
| gak ada salahnya sesekali kamu menikmati hasil dari usahamu | W5N371 | |
| sesekali lah istirahat buat nyegarkan pikiran | W5N371 | |
| tapi ya jangan istirahat tok istirahat kalau kamu sudah kerja keras | W5N372 | |
| ibarat kendaraan ya butuh namanya servis rutin kan, kalau gak diservis bisa rusak bisa turun mesin | W5N372 | |
| sama kayak manusia kalau kerja tok gak ada istirahatnya ya bisa sakit kamu | W5N373 | |
| semakin besar peluangnya maka tingkat keberhasilannya lebih tinggi tapi belum tentu berhasil ya | W5N320 | Memperbesar peluang |
| intinya kamu sudah membuat peluang lebih besar, itung-itunganya gitu semakin besar peluangmu semakin tinggi juga tingkat keberhasilanmu | W5N322 | |
| itu yang bisa diperbuat sama manusia cuman bisa memperbesar peluang | W5N324 | |
| mumpung masih muda masih banyak waktu masih banyak tenaga | W5N365 | |
| pokoknya jangan cepet puas wes mumpung sek muda | W5N369 | |

Kategorisasi

| Kode fakta | Kategori |
|-----------------------------|--|
| Membuat perencanaan | Ide |
| Pernah rugi | |
| Berani mengambil resiko | |
| Memikirkan masa depan | |
| Situasi yang mendesak | |
| Kurangnya kemampuan teknis | Kendala |
| Tidak realistis | |
| Pengaruh eksternal | |
| Pernah rugi | |
| Modal | |
| Melihat peluang | Mempersiapkan strategi |
| Realistis | |
| Memiliki target | |
| Perencanaan yang optimal | |
| Memiliki tujuan | |
| Melihat pasar | Adanya bantuan |
| Bantuan orang terdekat | |
| Menerima masukan | |
| Pengaruh eksternal | |
| Mencari dukungan dari luar | |
| Mempunyai ciri khas | Menentukan bentuk usaha |
| Mengenal diri sendiri | |
| Menyesuaikan dengan keadaan | |
| Memperoleh motivasi | Memelihara semangat usaha |
| Berusaha | |
| Bekerja keras | |
| Percaya diri | |
| Orientasi jangka panjang | |
| Berproses | Penyampaian materi kewirausahaan |
| Berinovasi | |
| Mau Belajar | |
| Terus belajar | |
| Menerima masukan | |
| Memberi arahan | Presentase langkah-langkah penggunaan model bisnis |
| Memperbesar peluang | |
| Mencari keuntungan | |
| Orientasi dengan hasil | |
| Menekankan pada kualitas | |

| | |
|-----------------------|---------------------|
| Meningkatkan kualitas | |
| Memulai aksi | |
| Berlatih | |
| | |
| Bersungguh-sungguh | Mempraktikkan usaha |
| Rendah hati | |
| Memberikan kenyamanan | |
| Tegas | Leadership |
| Disiplin | |
| Peduli | |
| Memberikan arahan | |
| Tanggung jawab | |
| Menjadi teladan | |