

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Temuan

Fenomena mahasiswa berwirausaha semasa kuliah merupakan hal yang dipengaruhi oleh berbagai faktor. Faktor lingkungan dan faktor karakteristik diri menjadi faktor utama yang mempengaruhi mahasiswa untuk berwirausaha di masa kuliahnya. Faktor lingkungan dibagi menjadi dua bagian yaitu lingkungan keluargadan lingkungan pergaulan.

Dalam lingkungan keluarga, dorongan yang sangat besar untuk menjadi seorang wirausahawan terdapat pada keluarga yang memiliki bisnis keluarga. Kecenderungan orang tua yang memiliki bisnis keluarga ingin mencetak generasi penerus untuk melanjutkan bisnis keluarga tersebut. Secara tidak langsung, hal itu akan diwariskan kepada anaknya. Dalam kasus ini, mahasiswa yang menjalankan bisnis keluarga mulai berbisnis semasa kuliah pada awalnya cenderung merasa terpaksa oleh tuntutan yang diberikan oleh orang tuanya untuk menjalankan bisnis keluarga tersebut. Seperti yang pernah diungkapkan oleh Susanto (2007) bahwa dalam bisnis keluarga, sejak kecil anak-anak sudah dimagangkan karena keterlibatannya tinggi dan komitmennya terhadap bisnis juga tinggi. Namun, pada akhirnya mereka tetap memilih untuk menjadi seorang wirausahawan dan mengelola bisnis keluarga yang sudah ada.

Berbeda dengan golongan mahasiswa pelaku bisnis keluarga, mahasiswa yang menjalankan bisnis pribadinya lebih memilih berwirausaha semasa kuliah karena mendapatkan pengaruh dari lingkungan pergaulan. Banyaknya wirausahawan muda yang sukses juga menjadi suatu dorongan tersendiri yang memicu dan memberi keberanian untuk berwirausaha. Dalam kasus ini, orang tua yang mendukung mahasiswa untuk berwirausaha semasa kuliah merupakan orang tua yang juga menjalankan bisnis. Sedangkan orang tua yang tidak berprofesi sebagai pebisnis cenderung tidak memberikan dorongan dan tidak mendukung anaknya untuk berwirausaha, dan mahasiswa yang memiliki latar belakang orang tua yang baru saja memulai bisnisnya untuk mengisi kesibukan pada masa pensiun baru menyetujui dan mendukung anaknya untuk berwirausaha setelah bisnis yang dijalankan mulai menunjukkan hasil.

Pengaruh dari lingkungan, baik itu merupakan lingkungan keluarga maupun lingkungan pergaulan menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi mahasiswa berwirausaha semasa kuliah.

Selain Faktor lingkungan, fenomena mahasiswa berwirausaha semasa kuliah juga disebabkan karena adanya karakteristik seorang wirausahawan yang melekat pada diri sang mahasiswa. Dalam kasus ini, karakteristik mahasiswa yang berwirausaha memiliki karakteristik seorang wirausahawan seperti keinginan untuk mandiri di usia muda, menyukai kebebasan, tidak mudah menyerah, menyukai tantangan, dan berpikir jauh ke depan. Karakteristik wirausahawan itu melekat pada diri mahasiswa

yang berwirausaha. Sebenarnya, mahasiswa yang memiliki karakter wirausahawan sudah nampak sejak usia dini. Mahasiswa yang berwirausaha rata-rata sudah menjalankan bisnisnya lebih dari 3 tahun, dan bahkan sejak SMA.

Meskipun sama-sama memiliki karakteristik wirausahawan, namun dalam kasus ini, mahasiswa yang menjalankan bisnis pribadi memiliki kecenderungan bersedia menjadi seorang pekerja yang bekerja pada orang lain setelah lulus kuliah. Sedangkan mahasiswa yang meneruskan bisnis keluarganya cenderung lebih mantap menjadi seorang wirausaha dan merasa tidak perlu dan tidak ingin bekerja pada perusahaan milik orang lain setelah lulus kuliah nanti serta lebih memilih untuk meneruskan bisnis keluarganya.

Faktor selanjutnya yang mempengaruhi mahasiswa memulai bisnisnya semasa kuliah adalah karena ingin memulai karir lebih cepat. Karena sadar akan kelemahan-kelemahan berwirausaha seperti resiko kehilangan seluruh investasi, kerja lama dan kerja keras, mutu hidup yang rendah sampai bisnis mapan seperti teori Zimmerer dan Scarborough (2005), maka para wirausahawan lebih memilih untuk memulai karirnya lebih cepat, sehingga dapat melewati masa-masa sulit dan mencapai kesuksesan dengan lebih cepat.

5.2 Saran

Pada penelitian ini, masih banyak terdapat kekurangan seperti sedikitnya sampel yang diambil. Untuk penelitian selanjutnya, sebaiknya

kriteria pemilihan responden tidak hanya terbagi menjadi 2 golongan, namun dengan lingkup yang lebih luas, dengan perbedaan latar belakang yang lebih konkrit dan variatif. Selain itu, di dalam penelitian ini tidak terdapat data sekunder, sehingga akan lebih baik jika dalam penelitian selanjutnya ditambahkan data-data sekunder dari berbagai sumber. Dalam penelitian yang akan datang, akan lebih baik jika *indepth interview* dilakukan dengan lebih mendalam sehingga dapat menghasilkan penelitian yang lebih lengkap dan juga temuan-temuan baru yang belum ditemukan dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Bungin, Burhan. 2007. *Penelitian Kualitatif*. Jakarta :Kencana Prenada Media Group.

Iwan Triasetra, *Fenomena Konsumen Rokok Era Baru: Perilaku Merokok Terhadap Citra Symbolisme Personal*. 2009. Skripsi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Moleong, L.J. 2007 *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta :Remaja Rosda Karya.

Susanto,A.B.,et all. 2007. *The Jakarta Consulting Group on Family Business*. Jakarta : The Jakarta Consulting Group.

Winarto, Paulus. 2002. *First Step To Be An Entrepreneur*. Jakarta: Elex Media Komputindo.

Zimerrer & Scarborough. 2005. *Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil*. Jakarta:Indeks Kelompok Gramedia.

(<http://viewcomputer.wordpress.com/kewirausahaan/wirausaha>) diakses pada 13 Oktober 2010

(<http://www.jpmi.or.id/2010/06/09/>) diakses pada 13 Oktober 2010

DAFTAR PUSTAKA

- Ade Yusriyanti, *Pengaruh In-store Promotion Terhadap Keputusan Impulse Buying Pada Konsumen Giant Hypermarket*. 2008. Skripsi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Manajemen IPB.
- Winarto, Paulus. 2002. *First Step To Be An Entrepreneur*. Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Zimerrer & Scarborough. 2005. *Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil*. Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- Hodge, Rebecca. 2004. *Factors Influencing Impulse Buying During an Online purchase Transaction*. Tesis pada University of Waterloo. Ontario, Canada.
- Jogiyanto, H.M, 2007. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta:BPFE.
- Kim, Jiyeon; 2003, “*College Students’ Apparel Impulsive Buying Behaviours In Relation to Visual Merchandising*.” A Thesis Submitted to the Graduate Faculty of The University of Georgia in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree
- Kuncoro, Mudrajad. 2003. *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P dan G. Armstrong. 2001. *Prinsip-prinsip Pemasaran Jilid 1. Edisi 8*. Erlangga, Jakarta.

MacKinnon, 1999. *Mediation Analysis*.

<http://www.public.asu.edu/~davidpm/ripl/q&a.htm#q6>.

Muharam, S. 2001. *Trend Industri Retail Indonesia Di Millenium Baru;Bagian I:Evolusi Format Retail Di Indonesia*. <http://www.smfranchise.com>.
[11 Agustus 2010]

Santoso, Singgih, 2005, *Analisis Statistik dengan Microsoft Excel dan SPSS*,
Yogyakarta : Penerbit Andi

Schiffman, LG dan Leslie L. Kanuk. 2004. *Consumer Behavior*. Pearson
Education, Inc. New Jersey.

Simatupang, David. S. No.08/II/Agustus/2007. *Hiruk Pikuk di Outlet Modern*.
Majalah MARKETING: hlm 28-30.

Umar, Husein. 2003. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. PT Raja
Grafindo Persada, Jakarta.



LAMPIRAN 1
HASIL WAWANCARA RESPONDEN AKG

Nama : Alfiat Kurnia Graha

Usia : 21

Pekerjaan : Kuliner (Zupparela)

1. Anda berwirausaha sudah berapa lama?

- Berwirausaha itu sejak SMA,yah usaha kecil-kecilan.

2. Nah sejak SMA itu apa saja bisa diceritakan,wirausaha apa yang pernah dijalani?

- wah kalau SMA itu mah jualan kaos,jualan pin paling itu jaket,tikar tapi tikar jarang

3. Setelah itu tolong ceritakan perjalanan wirausaha anda sampai yang saat ini?

- Setelah lulus SMA itu waku benar-benar telah lulus itu ingin coba mencari parttime nah saya dulu pernah diterima di John Saleh Salon menjadi FO(Front Officer) kemudian saya magang beberapa hari disana sebelum saya mengambil pekerjaan , itu tapi selama magang itu saya melihat kondisi disana yang ternyata tidak seperti yang saya bayangkan ada beberapa hal yang tidak saya suka disitu jadi saya memutuskan tidak jadi mengambil pekerjaan itu. Terus setelah itu saya melanjutkan kuliah, jalan seperti biasa awal kuliah saya belum berani ambil kerja atau nyoba-nyoba nyari lagi soalnya memang fokus buat nilai semester 1 dan 2, terus setelah itu semester 3 mulai itu mulai cari

parttimean lagi terus kebetulan ada teman yang ngasih tahu Hohok, dia juga diterima di Star Kopi ,dan saya daftar juga untungya diterima disana waktu itu kita pegawai awal, pegawai pertama waktu buka jadi waktu mereka bukaan itu kita pegawai pertama yang disana saya sendiri bisa jalan sekitar 2 kali masa kontrak. Masa kontrak pertama kali habis terus saya lanjut sampai masa kontrak yang ke-2 tapi kemudian saya memutuskan untuk berhenti dan kembali fokus ke kuliah lagi ya dengan beberapa hal yang saya tidak suka disana jadi saya memutuskan buat keluar, terus ngobrol-ngobrol sama teman lagi itu sempat vakum, juga selama kuliah sempat terima orderan ,bikin kaos atau apa buat temen-temen yang mau buat acara kampus. Setelah itu pokoknya setelah bener-bener dari Star Kopi itu selisih beberapa bulan atau setahun kalau tidak salah terus semester-semester 5an lah itu dah mulai ngobrol-ngobrol sama teman yang kemarin itu kita ngobrol-ngobrol pengen buat usaha, kita cari usaha apa yang kira-kira belum ada disini. PC kan sering bolak-balik ke Bandung terus dia punya usul gimana, kalau saya sih ,kakakku sih pengennya punya tempat makan seperti itu yang isinya aneka macam sup gitu terus saya nyeletus waktu itu bagaimana kalo sup apa gimana seperti salad akhirnya dia ngusulin gimana kalo sup asup soalnya disini belum banyak akhirnya bikinlah usaha itu dari benar-benar gak tau cara bikinnya, apa aja bahannya, terus ya chef saya bilan, mungkin dia sering bikin ok dicoba pakai yang biasa dia bikin terus waktu opening saya gak langsung opening maksudnya waktu opening itu yang

diundang hanya temen-temen dekat aja saya mengundang beberapa orang yang kasih masukan pada saya.

4. Jadi ini bisnisnya termasuk kuliner ya?

- Ya

5. Mengapa ketika berbisnis memutuskan untuk berbisnis bidang kuliner?

- Mungkin karena sementara ini perputarannya cepet kali ya makanan itu

Karena setiap orang butuh makan pasti, berbeda dengan pakaian yang setiap orang tidak selalu ingin membeli pakain setiap hari atau setiap bulannya.”

6. Tapi bagaimana dengan persaingannya?

- Ya karena kita kan cari pangsa pasarnya yang belum banyak ada di Jogja dan resep yang saya buat pun bukan resep yang kita lihat dari mana, atau kita cari dari internet terus kita buat, tapi memang kita nyoba-nyoba buat sendiri jadi kalau misalnya mau dibandingin sup asup disini dengan di Bandung atau di manapun memang rasanya beda.

7. Memang beda gitu ya, terus ini namanya warung apa supasup atau?

- Zupparella

8. Sudah berapa tahun bisnis ini berjalan?

- Kalau suparella sendiri sudah 6 bulan

9. Sebelumnya?

- Kalau memakai nama Zuprut juga 6 bulan jadi totalnya sudah 1 tahun ini jalan usaha sup asup ini

10. Ini bukan merupakan bisnis keluarga kan?

- Bukan

11. Terus mengapa kamu memutuskan untuk melakukan wirausaha waktu kamu kuliah?

- Kalau terdesak perekonomian sih sebenarnya nggak, cuma ingin mandiri aja, ingin mandiri maksudnya gak enak juga bergantung sama orang karena jujur saja orang tuaku gak ada yang kerja jadi apa-apa, aku yang biyai tante sama eyang waktu itu, terus aku mulai semester 3 dapat beasiswa dari semester 1 sudah mulai menajukan beasiswa terus dapat beasiswa mahasiswa baru , terus semester3 dan 4 juga dapet beasiswa Tanto puji tuhan dapat dan dari beasiswa itu juga bisa buat modal awal.

12. Dari hasil ini apakah sudah benar-benar mandiri dan tidak bergantung pada orang lain lagi?

- Kalo dari hasil warung ini ya benar-benar mandiri tapi warung ini jalan masih dengan bantuan keluarga juga sebenarnya karena tempat yang dipakai ini masih dirumah, belum sepenuhnya lepas dari keluarga tapi masih dengan bantuan keluarga dengan segala bentuk ruang usahanya.

13. Bagaimana status kepemilikan bisnis ini?

- Tunggal, pada awalnya berdua

14. Terus masalah hubungan dengan pemilik saham sebelumnya sampai sekarang bagaimana?

- Ya mungkin tidak sebaik dulu tetapi kita tetep jaga hubungan kita, karena waktu aku mutusin untuk mengakhiri kerjasama itu juga karena gak pengen hubungan itu tambah buruk jadi kita berusaha menjaga hubungan dengan cara jalan sendiri-sendiri

15. Omset sebulan yang anda dapat dari zupparella ini berapa kira-kira?

- Omset kotor ya kira-kira 18-20 juta,

16. Untuk pendapatan bersihnya kira-kira berapa?

- Ya tidak pasti sih, yah sekitar 4 jutaanlah.

17. Nah untuk berwirausaha ini apakah apakah anda mendapat dorongan dari orang tua?

- Tidak ada, bahkan sejak awal memiliki niat berwirausaha saya tidak ijin terhadap orangtua

18. Mengapa?

- Karena mungkin kalau mau minta ijin dulu pasti gak boleh ya ,soalnya masih kuliah jadi nekat aja.

19. Nah masalah tempat sendiri gimana?

- Yah itupun ijinnya setelah mepet bener-bener udah mau jalan baru bilang

20. Ada tentangan dari orang tua?

- Yah ada sedikit dari pihak keluarga yak karena mungkin dengan aku buka usaha dirumah mungkin banyak privasi rumah yang terganggu, pegawai masuk dalam lingkungan rumah, customer yang kalau malam ramai sehingga mengganggu ketentraman rumah tapi kalau sejauh itu bisa ditolelir mereka masih mrngijinkan, dari pihak keluarga sendiri khususnya eyang masih membantu istilahnya dulu dapur masih ditempat eyang jadi satu sama dapur eyang terus sama eyang dibikin dapur sendiri, mungkin karena tabrakan-tabrakan yang selalu mengganggu maka mereka memberikan solusi dengan membuat pemisah-pemisah tersebut.

21. Apakah keputusan untuk berbisnis ini ada pengaruh atau warisan dari lingkungan atau temen-temen anda gitu?

- Mungkin kalo awal berbisnis itu dari SMA juga sudah banyak temen2 yang menjadi pelaku bisnis di sekolah ya mungkin dari itu, saya jadi terpengaruh.

22. Nah setuju atau tidak sekarang para mahasiswa yang berwirausaha telah menjadi sebuah tren?

- Kalau trend mahasiswa berwirausaha itu juga merupakan dorongan kampus bisa juga, soalnya dikampusku sangat mendukung juga untuk

mahasiswa itu untuk berwirausaha. Mungkin karena dorongan-dorongan itu menciptakan trend berwirausaha atau sebaliknya dari banyak mahasiswa untuk berwirausaha lalu ada dorongan dari kampus yang melihat bahwa itu positif lalu mendukung.

Mungkin kalau dibilang karena latah bisa jadi, mereka melihat temen2 mereka yang berusaha dan ada yang sukses lalu mereka ingin ikut berwirausaha.karena aku merasa sendiri ada beberapa temanku yang setelah aku berwirausaha ini mereka juga pengen untuk mulai berwirausaha, ada keinginan juga dan itu mereka utarakan ke aku juga.

23. Apakah visi anda?

- menjadi bisnis yang maju dan berkembang

24. Mengapa anda lebih memilih menjadi seorang wirausaha? Alasannya?

- Karena aku tidak ingin tunduk pada satu kekuatan jadi aku lebih menginginkan pekerjaan yang bebas,begitu sebenarnya jadi kalau aku disuruh memilih aku lebih memilih pekerjaan yang bebas karena berwirausaha itu bebas usahaku aku bebas mengelola usahaku dengan bebas taruhlah usaha ku mau seperti apa mau maju atau mundurnya juga tergantung padaku jadi aku tidak tergantung pada seseorang.

25.Setelah lulus nanti berarti masih tetep pengen jadi wirausaha lagi?

- Mungkin ada keinginan juga untuk meneruskan kuliah ke S2 atau ke jenjang yang lebih tinggi tapi untuk sampai kesitu kan pasti butuh biaya dan biaya itu kalo bisa didapat sendiri maka harus berusaha untuk mencapai pendidikan itu

atau mungkin juga untuk berkeluarga pastikan membutuhkan biaya. Mungkin jika aku lulus kuliah mungkin akan bekerja pada orang dulu untuk mengumpulkan modal, tapi disamping bekerja juga aku tetep punya usaha sendiri,

26. Bagaimana pandangan anda tentang beresiko kegagalan?

- Karena pada dasarnya semua hal yang dilakukan itu pasti memiliki resiko. Tetapi jika hanya memikirkan akan resiko, dan tidak menghadapinya serta memikirkan cara untuk meminimalisir resiko tersebut, maka kita tidak akan pernah berjalan atau memulai segala sesuatu.

27. Bagaimana kalau tantangan?

- Tantangan mungkin bisa bagaimana caranya agar resiko tersebut untuk tidak muncul

28. Terus tadi tentang resiko ya anda menganggap resiko itu bukan merupakan ancaman ya?

- Ya

29. apa yang harus dihadapkan tadi kan, tabrak saja gitu ?

- Ya tidak ditabrak saja tapi bagaimana caranya agar resiko itu bisa bisa dilalui.

30. Nah punya plan ke depan untuk perusahaan ini gak?

- Mungkin saya kalau ditanya punya plan jangka panjang, ya pengennya sih sup suparella ini tetep berjalan dan tidak terlalu banyak pengennya, Ya pokoknya pengen tetep jalan aja lah

31. Kenapa kamu anda tidak memilih untuk menjadi seorang *parttimer*? Atau kerja *fulltime* disela-sela kegiatan kuliahmu tapi kok mengapa anda justru memilih berbisnis ?

- Kalau *parttimer* itu berarti aku bekerja kepada orang, kalau aku gak cocok sama orang itu berarti otomatis usahaku berhentikan, kerjaanku berhenti beda kalau aku punya usaha sendiri aku berhenti ya karena kemauanku ya maksudnya mungkin karena aku berfikir emang sudah saatnya berhenti, tapi ya memang akan terasa lebih enak kalau dapat mengatur semuanya sendiri tanpa harus berada dibawah tekanan atau menjadi bawahan orang seperti itu. Mungkin kalau bisa malah kita sendiri yang punya teman kerja untuk sama-sama maju bisa membuka lowongan usaha itu bisa membanggakan diri sendiri daripada bekerja pada orang.

32. Ketika anda lulus ketika suatu saat anda mendapatkan tawaran bekerja kepada orang dengan gaji yang sama dengan penghasilan anda apa yang anda akan lakukan? mana yang akan anda pilih?

- Mungkin diambil dua-duanya kalau memungkinkan

33. Diambil atau anda lebih memilih untuk mengembangkan ini?

- Kalau untuk mengembangkan juga butuh modal juga jadi apa salahnya kita mengambil itu dan setelah dirasa cukup beralih keusaha sendiri lagi.

34. Bagaimana dengan pendapat anda mengenai modal yang menghambat dalam memulai usaha ? Apakah anda setuju dengan itu?

- Bisa jadi.

35. Kenapa menurut anda?

- Karena gak mungkin usaha itu bisa jalan tanpa modal, itu pasti entah itu modal dari pinjaman, atau modal sendiri

36. Jadi bukan suatu penghambat. Untuk dirimu pribadi sendiri?

- Mungkin modal itu bukan penghambat tapi bagaimana mendapatkan modal itu sendiri yang sulit.

37. Jadi penghalang yang harus dihadapi seperti itu bukan seperti kebanyakan orang yang jika gak ada modal stop disitu saja ?

- Ya kalau orang bilang seperti itu menurutku bisa jadi karena dia sudah mencoba untuk mendapatkan modal itu tapi tetap gak dapat, sulit untuk mendapatkannya atau bisa juga dia bilang seperti itu karena memang tidak ada modal dan dia tidak berfikir dan berusaha keras untuk mendapatkn modal itu karena ketikmampuan orang itu juga mungkin tapi jika kita memiliki keinginan dan mau berusaha, pastilah akan ada jalan dan modal tidak akan menjadi sebuah masalah di dalam memulai sebuah bisnis.

38. Terus apakah anda tahu dan sadar benar tentang resiko menjadi seorang wirausaha?

- Ya itu pasti sudah terpikirkan dari awal ingin usaha juga istilahnya tidak mungkin tidak terfikir oleh seorang wirausaha tapi dengan cara meminimalkan resiko yang ada itu mungkin Resiko resiko seperti kebangkrutan, dan waktu yang tersita untuk memikirkan bisnis ini setiap waktu menjadi suatu resiko yang telah saya ketahui sejak awal.

39. Langkah apa yang anda lakukan untuk meminimalkan resiko tersebut?

- Mungkin kalau itu dilihat dari awal mula mendirikan usaha, dengan perhitungan yang sungguh-sungguh sehingga resiko dapat diminimalisir. mungkin dari faktor tempat usaha itu bisa jadi, jenis usahanya, pangsa pasarnya yang saya lihat

40. Hambatan apa yang anda temui ketika anda menjalankan bisnis ketika anda kuliah?

- Ada benturan antara urusan akademis dengan urusan pekerjaan

41. Benturan yang seperti apa?

- Ya seperti pembagian waktu dan pembagian pemikiran ya karena usaha yang dijalankan kan dikelola sendiri jadi yam au gak mau bagaimana usaha itu tetep jalan itu menjadi tanggung jawab sendiri difikirkan sendiri di satu sisi juga harus memikirkan bagaimana agar nilai itu gak jelek-jelek amat seperti itu karena posisinya sampai saat ini beasiswa itu masih ada dan jika nilai dibawah nilai yang di syartkan maka beasiswa itu akan hilang jadi berusaha biar nilai itu dapat memenuhi syaratlah tapi usaha juga tetep jalan. Terus juga terkadang keinginan untuk berusa itu mengalahkan keinginan untuk akademisnya jadi kalau kuliah terasa malas situ karena untuk memikirkan usaha, tapi kalau dialami untuk saat ini saya fokusnya sedang skripsi tapi skripsi itu sampai sekarang gak pernah jalan karena ya setiap hari pasti ada pekerjaan yang dilakukan selain itu setelah mengerjakan pekerjaan itu pasti ada rasa ingin lepas dari rutinitas dan waktu luang yang ada tidak digunakan untuk akademis tapi untuk bersenang-senang seperti

itu. Oleh karena itu berusaha memajemen waktu dengan sebaik-baiknya agar bisnis, kegiatan perkuliahan, dan waktu luang untuk bersenang-senang pun dapat berjalan seimbang.





LAMPIRAN 2

HASIL WAWANCARA RESPONDEN BRP

Nama : Benedictus Rasdian Paramaputra

Usia : 23

Pekerjaan : Jasa (fotografi)

1. Sudah berapa lama anda memulai wirausaha?

- Sudah sekitar 4 tahun yang lalu

2. Sejak masih SMA?

- Sejak SMA.

3. Bisnis apa yang anda jalankan?

- Makelar, Bisnis tela-tela, Jagung bakar dan Roti bakar, pernah punya bengkel dan ketiga-tiganya bangkrut semua

4. Bisnis apa itu sekarang?

- Sekarang bisnis jasa di bidang fotografi.

5. Mengapa anda memilih bidang bisnis ini?

- Karena fotografi adalah salah satu bidang yang saya suka, dan merupakan hobby saya, sehingga bila kita bekerja di bidang atau hobby yang kita gemari maka kita akan menjalankannya tanpa ada rasa terpaksa.

6. Apakah bisnis ini merupakan bisnis keluarga ?

- Bukan

7. Mengapa anda memutuskan untuk berwirausaha ketika anda masih kuliah?

- Karena saya ingin mandiri saat masih muda

8. Apakah karena terdesak perekonomian keluarga?

- Oh, sebenarnya tidak. Hanya masalah ingin mandiri saat masih muda saja.

9. Berapa omset anda per bulan ?

- Kira-kira 15 jutaan per bulan

10. Apakah ada dorongan dari orang tua itu untuk berwirausaha itu?

- Ada

11. Dalam bentuk apa dorongannya itu?

- Berupa moral dan seringkali berupa modal

12. Ok apakah anda lahir dilingkungan keluarga pebisnis atau bukan?

- Iya

13. Orang tua anda melakukan sebuah bisnis?

- Iya.

14. Apakah keputusan bisnis yang anda jalankan untuk berbisnis saat ini karena adanya pengaruh dari lingkungan anda atau teman-teman anda saat ini?

- Iya mungkin dari keluarga dan teman-teman saya yang juga banyak berbisnis

15. Sekarang inikan banyak mahasiswa yang berwirausaha, masih kuliah gitukan setujuakah kalau mahasiswa berwirausaha itu hanya tred semata?

- Tergantung mahasiswanya sendiri

16. Tergantung orangnya sendiri, banyak juga yang seperti itu ya?

- Iya

17. Ok apakah anda punya visi untuk perusahaan anda ini?

- Punya

18. Apakah visi untuk perusahaan anda saat ini?

- Visi kita adalah untuk menjadi besar dan berguna bagi nusa dan bangsa

19. Kenapa anda memilih menjadi seorang wirausaha bukan pekerja?

- Karena jika menjadi seorang wirausaha saya merasa menjadi orang yang bebas. Bebas di sini memiliki berbagai macam arti, bebas secara finansial, yaitu keuangan yang mandiri, bebas dari perintah atasan, karena dia menjadi atasan sekaligus pemimpin bisnis tersebut, dan bebas mengatur waktu, tentunya dengan penuh tanggung jawab terhadap kewajiban

20. Bebas dan berpenghasilan tentunya ya, nah ketika lulus nanti apakah anda tetap ingin menjadi seorang wirausaha atau bekerja pada suatu perusahaan?

- Tentunya ingin menjadi seorang wirausaha tapi kalau terpaksa menjadi pekerja juga masih bisa.

21. Kenapa itu tadi kok lulus tetap ingin jadi wirausahaan?

- Karena pada dasarnya saya tidak suka diatur , kalau berwirausaha sendirian saya bebas menatur diri saya

22. Anda kan sudah berkali-kali gagal nah kali ini mungkin ini akan sukses karena sepertinya prospeknya bagus ya, nah pendapat anda tentang resiko itu apa?jadi ketika orang berwirausahakan pasti dihadapkan dengan resiko itu seperti apa?

- Menurut saya semua pekerjaan itu pasti ada resikonya pekerjaan kantorpun ada resikonya. Jadi resiko itu bukan lah hal yang harus ditakuti melainkan harus dihadapi dan diminimalisir.

23. Nah apakah anda punya rencana jangka panjang bagi perusahaan anda?

- Punya, tapi saya tidak dapat menceritakannya di sini.

24. Mengapa anda tidak memilih menjadi pekerja parttime atau fulltime disela-sela kuliah anda?

- Saya saat ini juga menjadi freelance di bidang desain grafis. Saya tidak tertarik untuk bekerja secara part time atau full time karena saya tidak ingin terikat dengan waktu bekerja.

25. jika nanti setelah lulus anda ditawari pekerjaan dikantor dngan masuk setiap hari dan gaji yang sama dengan penghasilan bersih anda perbulan, anda akan terima atau tidak?

- Tidak. Karena dengan gaji yang sama bekerja saya dengan waktu yang lebih lama

26. Apakah anda setuju dengan ungkapan bahwa modal adalah factor penghambat utama dalam memulai sebuah bisnis?

- Cukup setuju. Tetapi terkadang justru keterbatasan itu membuahkan kreatifitas Selama ada keinginan, menurut saya pergunakanlah apa yang ada untuk mewujudkannya

27. Dari keterbatasan itu membuahkan kreatifitas lho tapikan sering kali masyarakat itu gak ma buka usaha karena gak punya modal seperti itukan?

- Selama ada keinginan, menurut saya pergunakanlah apa yang ada untuk mewujudkan nya.

28. Nah apakah anda menyadari dan tahu benar apa resiko jika menjadi seorang wirausaha?

- Iya, saya tahu dan sadar

29. Apasaja resikonya itu?

- Tanggung jawab terhadap konsumen, resiko gagal dan bangkrut.

30. Nah langkah apasaja yang anda lakukan untuk meminimalisir resiko tersebut?

- Dengan bekerja lebih giat lagi dan lebih bersungguh-sungguh

31. Nah lebih bersungguh-sungguh itu konteksnya seperti apa?

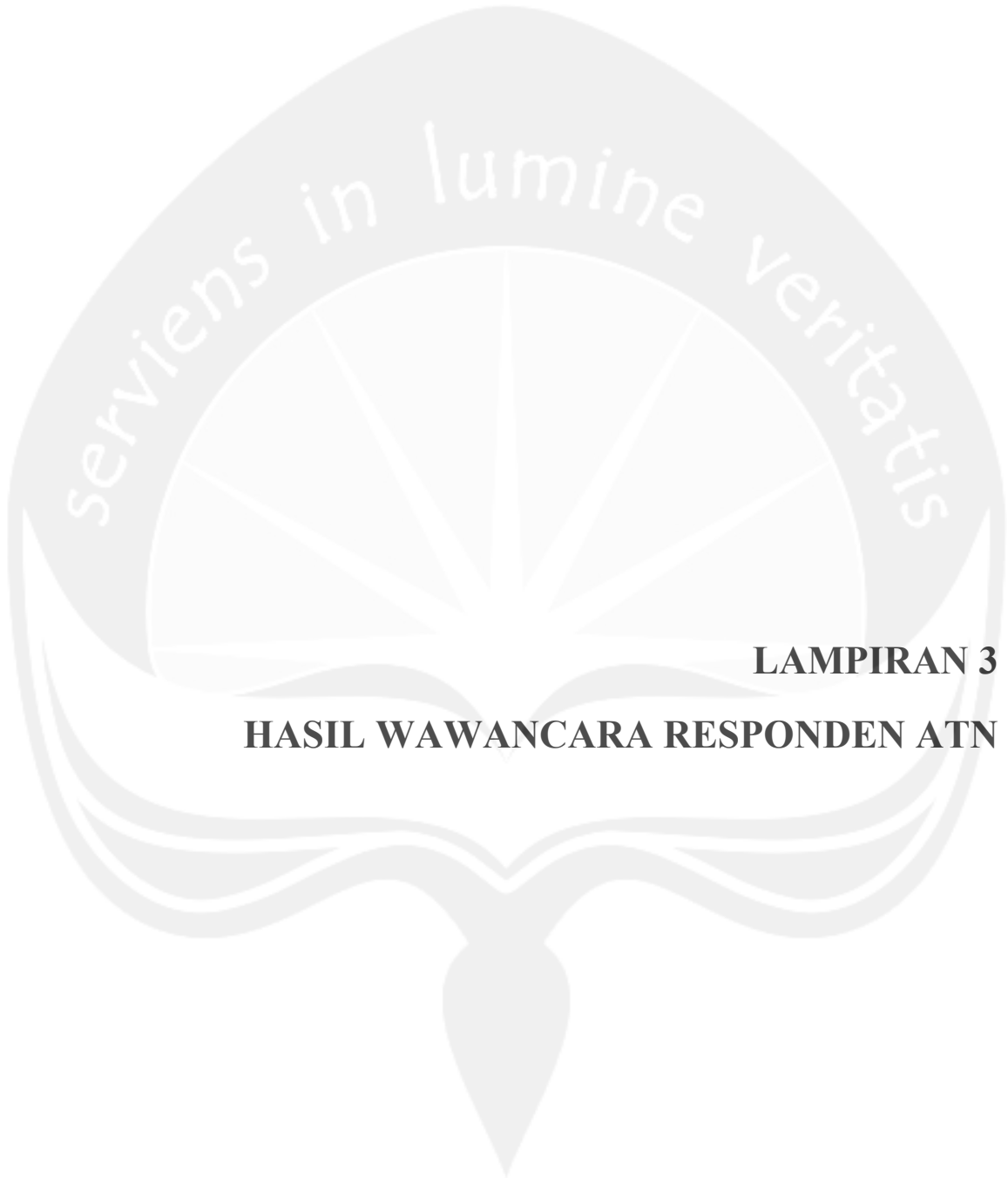
- Nah dalam menjalani usaha tersebut untuk meminimalisasi resiko ya, ya harus lebih berhati-hati saja

32. Hambatan apa yang anda hadapi saat melakukan bisnis saat anda masih kuliah?

- Hambatan ketika berbisnis sambil kuliah yang pertama adalah waktu, waktu jadi lebih tersita dan modal yang seadanya.

33. Nah solusi apa yang ada lakukan untuk masalah itu?

- Ya dengan menggunakan waktu yang anda dengan sebaik-baiknya



LAMPIRAN 3
HASIL WAWANCARA RESPONDEN ATN

Nama : Andreas Tri Novantoro

Usia : 22

Jenis kelamin : laki laki

Pekerjaan : Kuliner

1. Sudah berapa lama anda berwirausaha?

- Secara total saya sudah berwirausaha sejak SMA.

2. Jenis bisnis apa yang anda jalankan?

- Bisnis saat ini di bidang kuliner. Jenis masakan nya ayam, spesialisasi nya memang pada masakan ayam. Tapi ke depannya tidak menutup peluang untuk berjualan jenis masakan masakan lain.

3. Mengapa anda memilih memasuki ke bidang bisnis ini?

- Karena makanan/kuliner merupakan salah satu kebutuhan hidup manusia, karena itu merupakan kebutuhan primer sehingga bisnis makanan merupakan bisnis yang tidak ada matinya.

4. Apakah bisnis itu merupakan bisnis keluarga?

- Bukan. Bisnis ini merupakan bisnis saya sendiri bersama dengan kedua teman saya, dan bukan merupakan bisnis keluarga.

5. Bisnis apakah yang pernah anda jalankan sebelumnya?

- Dulu pernah ikut bisnis MLM (tianshi). Tapi kemudian karena ada masalah intern di sana kemudian tidak aktif lagi. Setelah itu saya lebih tertantang untuk menjalankan sebuah bisnis yang lebih nyata dan ada bentuk fisiknya.

6. Bagaimana awal pula anda mendirikan bisnis ini?

- Saat itu ada kesempatan, di mana saat itu ada pembukaan tender kantin Atma Jaya, dan kemudian saya berdiskusi dengan kedua orang teman saya, dan kemudian saling

bertukar pikiran, dan karena ada kesempatan itu tadi akhirnya kita memutuskan untuk mengikuti tender tersebut dan terjun ke usaha kuliner.

7. Mengapa anda memutuskan untuk memilih berwirausaha saat masih kuliah?

- Pada awalnya dulu karena saya memiliki hasrat dan keinginan dimana saya ingin berwirausaha. Dan awalnya bukanlah merupakan suatu kebutuhan yang didesak karena latar belakang perekonomian keluarga, namun karena ini kebutuhan rasa ingin tahu dan penasaran, mengapa mahasiswa yang lain bisa berwirausaha, kenapa saya tidak. Saat itu tiba tiba ada kesempatan, dan tanpa pikir panjang akhirnya saya mencoba untuk berwirausaha.

8. Berapakah penghasilan perbulan yang anda hasilkan?

- Sampai saat ini rata rata omset normal (perkuliahan normal) bisa mencapai 10 – 15 juta per bulannya.

9. Berapakah pegawai yang anda miliki hingga saat ini?

- Sampai saat ini saya atau kami lebih tepatnya memiliki 5 orang pegawai (2 orang jaga di warung trotoar, 2 orang jaga di kantin, dan bagian dapur ada 1 orang.)

10. Apakah ada dorongan dari orang tua untuk berwirausaha?

- Pada awalnya, mereka lebih mementingkan untuk menyelesaikan kuliah saya dahulu, selayaknya orang tua orang tua yang lainnya. Kemudian setelah menjalani dan hasilnya terlihat, maka orang tua pun mengizinkan asalkan kuliahnya tidak terganggu.

11. Apakah background/latar belakang keluarga anda?(apakah dari kalangan pebisnis atau dari pekerja)

- Saat ini karena keluarga semuanya sudah pensiun, jadi sekarang mencari kesibukan dengan membuat sebuah bisnis yaitu apotek. Pada awalnya mereka semua menjadi employer. Karena kesibukannya bekerja, jadi tidak berani untuk membuat sebuah unit bisnis secara langsung. Tapi hanya berusaha mencari passive income dengan berbagai cara seperti menanam saham dll namun tetap di bidangnya dan pernah gagal juga. Karena itu sekarang mencoba untuk membuka usaha sendiri karena sudah mulai pensiun serta untuk mengisi kesibukan, mereka menciptakan bisnis keluarga.

12. Mengapa anda tidak memilih untuk meneruskan bisnis milik kedua orang tua anda tersebut?

- Sebenarnya keinginan untuk meneruskan, akan tetapi karena saat ini saya kuliah di luar kota dan jauh dari tempat asal saya, sehingga masih sulit untuk meneruskan bisnis tersebut. Namun ke depannya ada terpikir untuk melanjutkan bisnis tersebut dan sekarang mencoba untuk belajar sedikit demi sedikit.

13. Apakah keputusan untuk bisnis yang dijalankan sekarang ini karena mendapat pengaruh dari lingkungan di sekitar anda?

- Ya pasti ada. Karena tanpa adanya dukungan dari lingkungan tersebut maka mungkin saya tidak akan berani untuk memulai menjalankan bisnis. Namun karena lingkungan teman temang banyak yang berbisnis dan memiliki visi yang sama, maka pada akhirnya menjadi berani dan memotivasi saya untuk melakukan bisnis ini.

14. Setujukah anda dengan anggapan bahwa wirausaha di kalangan mahasiswa hanya merupakan sebuah trend?

- Iya kalau dilihat situasi saat ini, bahwa mahasiswa di era yang lebih modern ini mahasiswa saat ini lebih mulai kreatif dan berani mewujudkan ide-idenya, jadi tren tren tersebut dapat membuat mahasiswa lebih maju.

15. Apakah anda memiliki visi bagi perusahaan anda ini?

- Ya saya mempunyai visi untuk kedepannya.

16. Apakah visi perusahaan anda?

- Visi perusahaan kami adalah perusahaan kuliner yang sejahtera bersama seluruh karyawan kami.

17. Mengapa anda memilih untuk menjadi seorang wirausaha?

- Sebenarnya bukan memilih, tetapi karena saya berani untuk mengambil resiko inilah maka saya merasa cocok untuk menjadi wirausaha. Karena memang wirausaha penuh dengan tantangan, dan melihat kesempatan, serta di dalam otak wirausaha itu selalu penuh dengan ide ide kreatif, dan hasrat untuk dikeluarkan. Jadi ketika menjadi wirausaha itu bisa merasa bebas tanpa terikat dengan atasan atau apapun lainnya yang mengekang kreatifitas kita.

18. Apakah setelah lulus nanti, anda tetap ingin menjadi wirausahawan?

- Untuk saat ini bisnis ini masih berjalan dengan teman teman saya, jadi sementara ini saya masih ingin tetap fokus mengembangkan bisnis saya ini sambil jalan, namun tidak menutup kemungkinan bagi saya untuk memilih bekerja terlebih dahulu, karena paling tidak kita bisa masuk ke dalam suatu sistem, baik itu negeri ataupun swasta. Tapi untuk kedepannya paling tidak kita mempunyai passive income dari bisnis yang kita jalankan. Untuk total menjadi seorang wirausahawan memang belum ada keinginan karena masih ingin menerapkan apa yang saya dapatkan dari kuliah saya.

19. Bagaimana menurut pandangan anda mengenai resiko?

- Resiko menjadi sebuah batu loncatan, untuk menjadi lebih maju. Jadi resiko menjadi suatu tantangan tersendiri bagi saya, dimana saya bisa mengatasi resiko dan meminimalisir resiko itu maka kesuksesan akan mengikutinya.

20. Apakah anda mempunyai rencana jangka panjang untuk perusahaan anda?

- Tentu saja ada. Kedepannya ada banyak rencana yang akan saya jalankan.

21. Mengapa anda tidak memilih untuk menjadi seorang pekerja part time atau full time di sela sela kesibukan anda dan lebih memilih untuk berwirausaha seperti saat ini?

- Dulu saya pernah ikut mencoba untuk bekerja partime, namanya manusia juga masih selalu mencari, saya menjadi operator di sebuah warnet, untuk merasakan masuk ke sebuah sistem, merasakan sistem tersebut, merasakan kedisiplinannya. Setelah saya merasakan cukup saya ingin mencoba untuk menerapkan itu semua ke dalam bisnis saya ini. Karena ketika kita bekerja part time kita hanya bisa menjalankan perintah tanpa dapat menyalurkan ide ide kreatif kita, dan pengembangan pengembangan kita.

22. Ketika anda lulus, jika anda mendapat tawaran untuk bekerja di sebuah perusahaan dengan tawaran gaji yang sama dengan penghasilan bersih anda per bulan dari hasil usaha anda apakah akan anda terima?

- Saya akan melihat lebih jauh manfaatnya kedepan, jadi saya akan menerima dulu tawaran pekerjaan tersebut. Karena saya masih ingin mencoba untuk masuk di sistem yang orang lain buat, sehingga saya bisa mengembangkan sistem yang ada di perusahaan saya, namun saya tetap akan melihat jenjang karir di perusahaan tersebut apakah baik atau tidak

23. apakah anda setuju dengan ungkapan bahwa modal itu menjadi salah satu faktor penghambat dalam membuat sebuah bisnis seringkali orang ingin berwirausaha,dan mereka bilang ah tidak punya modal ah saya tidak ada modal seperti itu seringkali apakah anda setuju dengan itu?

- Kalau dilihat kenyataan memang modal adalah sebuah penghambat tapi kemudian kita lihat niatnya itukan sebuah resiko bisnis sebuah tantangan kalau bisnis kita bisa maju berarti bisa memberikan solusi dalam memecahkan permasalahan modal seperti itu. Jadi kalau memang mau lebih maju ya pecahkan masalah modal itu ditanggung dengan caranya dan itu bisa berjalan itu tergantung dengan penjualnya kuatnya impian kamu, kuatnya misi kamu kedepan mau memberikan hidup kamu itu berkembang seperti apa.

24. jadi modal bukanlah sebuah permasalahan utama begitu jadi anda tidak setuju begitu ya?

- ya mungkin tidak setuju ya lebih-lebih gak setuju

25. Terus sekarang mengenai apakah anda steer delovmner mengenai resiko menjadi seorang wirausaha?

- iya pastilah itu,sadar

26. Apa resiko sebagai wirausaha itu?

- Resiko sebagai seorang wirausaha itu, pertama paling tidak disamping kita mengalami kerugian dalam hal materiil pasti itu menjadi salah satu beban pikiran sendiri biasanya orang berbisnis seperti itu tapi kemudian dalam kita berbisnis tapi mungkin tidak sesuai jalur yang tepat takutnya itu akan membuat hidup kamu menyimpang seperti itu mas,seperti misalnya untuk bisnis kamu maju kamu menghalalkan segala cara yang memang tidak sesuai dengan etika bisnis tantangannya seperti itu

27. Terus untuk sebenarnya seperti permasalahan memikirkan bisnis anda ,terus ketidakmapanan apakah itu menjadi sebuah resiko karena ketika anda merintis usaha itu pastilah anda akan memikirkan bisnis itu berapa jam perhari ?

- aduh bisnis !perjam itu mungkin setiap saat, setiap waktu,

28. Nah setiap saat, setiap waktu dibandingkan jika kita bekerja pada orang kita tinggal bekerja melakukan job desc yang ada dan duduk dan kita menerima gaji apakah anda memandang sebuah pemikiran anda harus menyumbangkan pikiran itu sewaktu-waktu kan bisa dibilang perhari 24 jam bisa 20 jam anda memikirkan bisnis anda apakah itu bisa dibilang sebuah resiko, terus anda harus hidup dalam ketidakmapanan apakah itu sebuah resiko untuk anda?

- Ketidakmapanan seperti apa?

29. Ketidakmapanan karena pada saat awal anda merintis bisnis anda ,anda belum punya penghasilan yang tetap itukan masih naik turun,kondisi perusahaan anda belum stabil nah apakah anda sadar itu menjadi resiko?

- Ya sadar, ya karena bisnis itu butuh proses untuk perkembangan mereka itu butuh proses semuanya juga seperti itu mas tidak hanya bisnis kalau kita bekerja itu dalam setiap karir dalam jenjang karir kita pasti mengalami masa naik turun sama juga dengan bisnis kalau dibandingin pekerjaan sama kita paling kita perlu sadar kalau memang bisnis itu tidak selalu berkembang dan selalu maju paling tidak ya siapkan mental kita paling tidak untuk mengalami apa yang paling rugi dalam bisnis kita.

29. Jadi langkah-langkah yang anda lakukan untuk meminimalisir resiko tersebut apa, langkah nyatanya itu apa?

- Ya untuk menahan suatu resiko ya paling tidak satu kalau memang hidup untuk berbisnis paling tidak jangan hidup hanya dari satu bisnis, tapi itu memang kalau fokus kita untuk berbisnis tapi kalau misalnya ya itu tadi kalau misalnya bisnis anda masih berkembang ya berusaha untuk bekerja lalu berusaha mengadopsi sistemnya dan bagaimana nanti kita bisa menciptakan sistem tersebut paling tidakkan bisnis kita setelah kita pelajari setelah pokoknya bertahanlah selalu bisa bertahan apapun

resikonya yang akan diterima apapun kerugian yang akan di terima seperti itu tapikan namanya juga sebuah proses hadapi proses itu

30. Untuk yang terakhir itu hambatan apa yang anda temui ketika anda harus menjalankan bisnis ini ketika anda masih kuliah?

- Hambatan?hambatan selama ini tidak ya, soalnya karena inikan bisnis bukan perseorangan jadi sama, ya tapi ya walaupun ada hambatan,hambatan jarang ada tapi paling tidak selama ini kita saling bekerja sama, paling tidak saling mawah diri tahu batasan-batasannya tahu kewenangannya masing-masing, ya akhirnya sesuai dengan apa yang kita sepakati yang penting selalu menjaga kesepakatan kita masing-masing seperti itu.

31. Jadi untuk masalah kuliah tidak terganggu ya?

- untuk masalah kuliah tidak terganggu.

32. Ok sebaiknya untuk berwirausaha itu ketika masih kuliah itu tidak ada masalah sama sekali dengan dunia kuliah kita dengan waktu,seperti waktu gitu?

- Justru dengan berwirausaha itu waktu tersebut dapat dimanfaatkan dengan baik

33. Jadi malah justru mendukung ya sebenarnya?

- Ya sebenarnya malah justru mendukung daripada kita menganggur dan memikirkan hal-hal yang mungkin kalau misalnya kita menganggur kita malah memikirkan hal-hal yang lain yang mungkin malah tidak bermanfaat,



LAMPIRAN 4

HASIL WAWANCARA RESPONDEN YIS

Nama : Yoseph Indra Santoso

Usia : 23

Jenis kelamin : laki laki

Pekerjaan : Peternakan (Ayam Petelur)

1. Sudah berapa lama untuk memulai berwirausaha ini ?

- 2 tahun kurang

2. Jenis bisnis apa yang anda jalankan?

- Peternakan ayam petelur

3. Mengapa anda memilih bisnis tersebut?

- Karena usaha turun temurun jadi istilahnya daripada gak ada yang nerusin kayak ibaratnya itu membalas bakti orang tua gitu lo. kerja keras orang tua kita balas dengan bakti kita nerusin kerja keras itu. Logikanya seperti itu.

4. Bisnis apa saja yang pernah anda jalankan sebelum ini?

- MLM, jual-jual marchandise seperti itulah

5. Jual marchandise apa saja?

- Stiker, kek kaos gitu

6. Dimana itu jual marchandise?

- Di SMA sama kampus

7. Nah alasan memutuskan anda untuk berwirausaha saat masih kuliah itu apa?

- Ya karena ibaratnya itu memulai lebih awal. nanti biasanya kalau orang lulus kuliah itu butuh waktu 2-4 tahun untuk beradaptasi dengan lingkungan kerja untuk memahami seluk beluk bisnis itu kalau mau mulai dari awal. Nah itu kan jadi point buat saya, jadi nanti saya mengambil start lebih awal dan akan mencapai kesuksesan lebih cepat daripada teman saya yang kuliah tapi resikonya adalah kuliah saya agak terhambat. Selain itu, Sebenarnya sih saya ini setengah terpaksa, orang tua saya bilang bahwa kalau nggak nerusin usaha ini akan saya jual, kalau gak ya asset-asetnya. Nah akhirnya saya mikir sendiri ini. Wah kalau dijual kan sayang, usaha ini kan udah lumayan, hasilnya juga uda kelihatan daripada nyoba-nyoba usaha yang belum jelas, mendingan ini saja diterusin, dikembangkan. Nah gitu.

8. Nah, omset perbulan yang anda hasilkan?

- Wah, minim 600 juta maks 800 juta untuk saat ini, ke depan gak mungkin turun, pasti naik

9. Kenapa kok pasti naik?

- Ya karena kan ekspansi besar-besaran

10. Ke daerah mana itu?

- Ya ngembangin lokasi yang udah ada, kan dulu bapak saya udah beli lokasi-lokasi, tinggal bangun

11. Apakah ada dorongan dari orang tua untuk berwirausaha?

- Oh ya, orang tua saya menyuruh saya untuk berwirausaha. Jadi sejak kecil sudah disiapkan untuk berwirausaha, jadi dilatih hidup bebas tapi tanggungjawab. Gak ibaratnya seperti kan kalau di usaha itu kita bebas

berpikir, berkreasi, dan bertindak tapi ya nanti hasil akhirnya bisa kita pertanggungjawabkan kepada keluarga dan kepada tuhan

12. Jadi anda lahir di lingkungan pebisnis ya?

- Oh ya, ayah saya pebisnis, ibu saya pedagang

13. Pedagang apa itu?

- Ya sembako kecil-kecilan

14. Apakah memutuskan untuk berbisnis itu warisan dari lingkungan kawan-kawan ada pengaruh gak?

- Maksudnya?

15. Ya selain dari orang tua apakah teman-teman juga pengaruh?

- Sebenarnya kalau teman-teman itu hanya beberapa mereka itu lebih fokus pada dunia kerja, ya dunia yang standarlah kalo orang lulus kuliah kan pasti ngincernya langsung kerja kalau saya kan enggak jadi mang udah didorong buat jadi pengusaha

16. Setujukah anda bahwa mahasiswa berwirausaha sekarang merupakan trend?

- Ya setuju aja, karena sekarang banyak wirausaha-wirausaha muda yang lebih, idenya lebih cemerlang, dan tekad lebih gede, ambisi lebih gede dan ide-ide cemerlang dengan pemikiran yang lebih maju. Jadi mereka berusaha untuk keluar out of the box, keluar dari lingkungan nyaman mereka istilahnya gambling, daripada kerja di kantor orang mending kerja di kantor sendiri, kalau istilahnya pemikiran-pemikiran yang revolusioner seperti itu sekarang mendorong untuk lebih melirik dunia wirausaha daripada dunia kerja di kantor Hal ini merupakan sebuah trend yang baik dan positif.

17. Apakah anda punya visi dengan perusahaan anda saat ini?

- Punya, visi yang kami siapkan adalah menjadi penyedia gizi bagi masyarakat, sumber protein yang paling murah bagi masyarakat magelang dan sekitarnya

18. Apakah ada dorongan orang tua untuk berwirausaha?

- Nambahin sedikit ya, orang tua saya itu memotivasi saya untuk terjun dalam dunia bisnis keluarga ini. Itu alasannya karena orang tua saya meyakini, terutama ayah saya meyakini dalam dunia bisnis itu, perlu proses yaitu pertama mencuri, membangun, menjaga, mengembangkan, dan menikmati. Nah sekarang ini bisnis keluarga saya sudah dalam taraf mengembangkan.

Jadi seumpama saya meneruskan itu, berarti tinggal menjaga habis itu mengembangkan. Nah keuntungannya di sini setelah dari bukannya mengesampingkan teman-teman yang bekerja dari nol. Jadi nanti ketika yang lain agak bersusah payah untuk membangun ide-ide sebuah bisnis, nah saya sudah mencapai fase yang sudah menguntungkan untuk saya, tinggal menjaga dan mengembangkan. Nah kalo dirunut-runut proses mengembangkan itu paling gak 10 tahun lah itu sudah benar-benar bisnis yang ideal dan sesuai dengan karakter kita. Dengan begitu, seandainya saya meneruskan bisnis keluarga ini jadi keuntungan yang saya dapat adalah saya akan lebih mampu mencapai kesuksesan saya paling gak 10 tahun dari teman-teman saya yang membangun bisnis dari nol.

19. Kenapa lebih memilih menjadi wirausahawan daripada pekerja?

- Kalau saya sih lebih condong gara-gara lingkungan ya. Lingkungan bapak saya itu, dari bapak sama ibu saya itu sekeluarga sampai pakde itu tidak ada yang bekerja di kantor. Dari kecil itu memang sudah terbentuk gitu karakter-karakter, paling gak karakter-karakter pedagang lah. Kalo pedagang itu, kita beli harus murah tapi dijual harus mahal. Dari pelajaran-pelajaran kecil itu, saya agak sedikit didoktrin ya jadi maaf bagi orang-orang yang kerja di kantor sebenarnya orang yang kerja di kantor itu penampilannya oke tapi penghasilannya minim. Beda dengan pengusaha penampilan seadanya tapi hasilnya luar biasa. Ibaratnya nanti kalau kerja di kantor menghidupi masa pensiun itu masih kerepotan tapi kalau jadi pengusaha itu sudah gak mikir lagi.

20. Nah setelah lulus nanti anda tetap ingin jadi wirausaha?

- Iya tetap, saya akan membawa bisnis ini ke masa keemasan, masa yang hampir jaya

21. Alasan itu tadi karena tidak mungkin bekerja gitu?

- Alasannya ingin berbakti pada orang tua gitu aja

22. Alasan ingin berbakti pada orang tua?

- Ya saya ingin berbakti pada orang tua karena orang tua udah kerja keras membangun bisnis ini, membiayai saya dari kecil sampai kuliah, akhirnya wisuda. Lulus kuliah saya akan membalas jasa orang tua ini dengan berbakti

kepada mereka yang menurut saya berbakti itu meneruskan bisnis keluarga yang mereka bangun selama ini.

23. Bagaimana pandangan anda mengenai risiko-risiko kegagalan?

- Ini yang biasanya menyebabkan orang-orang itu mendapatkan keberhasilan bisnis yang tidak konsisten karena mereka tidak memikirkan risiko. Mereka berasumsi bahwa keuntungan hari ini, bisnis itu keadaannya akan sama seperti ini terus, untung-untungan dan untung. Padahal tuhan itu maha adil ya jadi pas nanti itu ada untung-untung, rugi-rugi nah resiko yang paling parah itu adalah kontrol keuangan dari perusahaan itu sendiri. Ya sebagai contoh misalnya kalo kita membelanjakan keuntungan kita untuk hal-hal yang konsumtif seperti mobil, rumah mewah atau hal-hal yang tidak bersifat penting atau produktif itu bisa membuat bisnis kita hancur. Logikanya seperti ini, jadi nanti uang dari keuntungan kita itu akan kita belanjakan untuk hal-hal yang bersifat tersier itu pada saat keadaan bisnis kita baik. nah nanti saat bisnis kita blong, misalnya ada bencana alam atau ada huru hara atau kerusuhan atau salah manajemen, akhirnya mereka gak punya tabungan untuk menutup dari kerugian yang mereka alami. Nah jadi menurut saya Itu resiko itu tidak ada selama cadangan asset kita lebih daripada tingkat kerugian maksimal yang kita alami dan selama kita masih bisa mengontrol keuangan.

24. Jadi resiko itu tidak ada selama masih?

- Selama cadangan asset kita masih lebih tinggi daripada tingkat kerugian maksimal, resiko yang akan kita alami dan selama kita bisa mengontrol keuangan di saat rugi dan lebih-lebih di saat untung, maksudnya begini. Misalnya kita bermain di bisnis property, lalu kita investasikan 2M padahal kita masih punya cadangan asset 10M. nah misalnya nanti resiko itu bisnis property itu tidak jalan kita masih punya harta paling gak 10-2 jadi 8. Ya seperti itu cost kita dengan asset to seperti itu.

Jadi paling gak supaya risikonya tidak terlalu tinggi paling gak kita hanya bermain-main dengan sebuah bisnis itu 10% dari cadangan asset yang kita miliki.

25. Jadi tidak pernah takut dengan adanya risiko kegagalan itu tadi?

- Lho selama bencana alam tidak terjadi di wilayah kerja saya, saya yakin resiko kegagalan itu tidak ada.

26. Jadi kalau saya tangkap itu, berarti risiko tingkat kegagalan itu bisa diatasi dengan manajemen yang baik ya?

- Ya hampir seperti itulah, terutama manajemen itu kan kita harus pandai-pandai mengelola arus kas, yang kedua itu kita harus punya factor nyali dan yang terakhir kita harus punya kontrol keuangan yang kuat, kontrol manajemen yang kuat.

27. Apakah anda memiliki rencana jangka panjang bagi perusahaan anda?

- Oh ya

28. usianya sampai berapa tahun ke depan nantinya?

- Paling gak targetnya 5 tahun, 5 tahun ke depan kita akan mengembangkan populasi, paling gak sampai 150, ehm berapa ya 200 % dari tingkat populasi yang sekarang ini. Mengingat bahwa cadangan asset yang kita miliki daripada investasi di ayam ini adalah 1:5. Jadi misalnya kita mau ngembangin kita masih bisa jual, misale mau ngembangin 200 kali lipat berarti itu tadi 1:5. Berarti kita masih bisa jual asset kita 30% untuk mencapai target peningkatan populasi 200%

29. Terus apakah anda tidak memilih sebagai seorang pekerja part time/fulltime di sela-sela kuiah anda?

- Saya tidak menginginkan bekerja parttime karena ya karena pada dasarnya memang tidak tertarik untuk bekerja. Jadi panggilan dari dalam itu tidak ada, jadi ibaratnya saya itu orangnya gak bisa bercabang. Jadi kalau saya sudah focus di sini maka di bisnis ini saya harus berkontribusi sebaik-baiknya. Saya harus totalitas di bisnis ini supaya bisnis ini jaya dan bisa mencapai tingkat kepopuleran, mencapai tingkat di mana bisnis saya ini diperhitungkan oleh musuh-musuh saya.

30. Nah, ketika anda lulus dan jika anda mendapatkan tawaran di perusahaan dengan tawaran gaji yang sama dengan penghasilan bersih anda sebulan saat ini, apakah akan anda terima? Pendapatan bersih anda sebulan sama dengan gaji yang ditawarkan? Oke anda punya perusahaan, anda bekerja di perusahaan saya dengan gaji segini. Apakah akan terima?

- Kalau mendapat tawaran seperti itu tetap tidak akan saya terima. Karena ya masalah itu tadi saya mau berbakti pada orang tua. Saya tidak mau jalan di

luar track yang sudah diajarkan ortu saya karena saya mengingat orang tua saya sudah cukup tua, umur 55 tahun dan sedikit lagi mencapai jenjang masa pension, jadi ibaratnya saya kasihan gitu low liat orang tua saya masih bekerja keras untuk tetap menjaga bisnis ini bisa hidup. Jadi paling gak dia harus punya pengganti yang punya karakteristik dan jalan pikir yang sama dengan dia.

31. Jadi gak akan diterima kan lapangan pekerjaan itu?

- Gak akan diterima

32. Nah apakah anda setuju dengan ungkapan modal menjadi factor penghambat utama dalam memulai sebuah bisnis?

- Sebenarnya itu ya gimana ya, kalau modal itu sebenarnya manusia itu sebenarnya yang pertama itu, bukan modal yang pertama itu. Itu bukan modal tapi keberanian dulu. Sekarang kalau kita lihat pengusaha-pengusaha yang udah sukses sekarang itu, dulunya juga lantang luntung banyak hutang, utang kiri kanan. Tapi mereka itu punya keberanian, mereka itu punya visi yang jelas di bisnis yang mereka jalankan. Jadi menurut saya modal itu bukan halangan karena modal itu bisa berarti banyak. ya manusia itu punya banyak modal, modal waktu, modal uang, modal sumber daya, modal relasi. Nah itukan bisa dikembangkan mas. Selama ini kan manusia berketat anggapan bahwa modal itu identik dengan uang. Padahal uang itu bisa kita dapat dari relasi atau dari orang tua. Itu tergantung sikap mental keberanian kita memulai bisnis itu, kalau kita sudah yakin ya udah modal itu gak usah dipikirin kalo kita udah berani. Ya minta aja ama tuhan pasti nanti dikasih gitu. Keberanian itu misalnya nanti gak ada modal uang ya udah kita harus cari apa entah itu orang tua atau saudara atau relasi dan kita bisa menjalankan mereka bahwa usaha ini memang prospek dan saya yakin itu kompeten di bisnis ini. jadi modal mereka itu akan kita kembalikan suatu saat nanti gitu.

33. Jadi bukan penghambat utama ya?

- Bukan, kalau kita mikir modal nanti malah kita gak mulai-mulai usahanya.

34. Terus apakah anda sadar benar tentang risiko menjadi seorang wirausaha?

- Saya sadar risiko menjadi wirausaha itu ibaratnya manusia itu kalau nggak sukses ya pasti jatuh, itu bisa dibuat. Semua itu tergantung dari kita sendiri.

35. Apakah anda sadar benar tentang risiko menajdi wirausaha itu?

- Jadi wirausaha itu risikonya di awal itu mereka lebih terseok-seok. Berbeda dengan orang di kantor, mereka lebih enak, lebih nyaman, udah tinggal menapaki jenjang karir yang sudah disediakan perusahaan. Tapi kalau di wirausaha yang paling susah itu adalah membangun awal-awal itu paling susah. Jadi nanti kita akan sedikit dari income, mungkin akan sedikit lebih ketinggalan daripada teman-teman yang kerja di kantor. Tapi setelah umur 40 tahun saya yakin semua itu akan berbalik. Risikonya ya Cuma itu saja.

36. Kemapanannya lebih lama ya?

- Ya

37. Terus tadi yang kamu katakana kalau bekerja itu akan lebih tetep kan dia?

- Ya pas awal-awalnya taraf kehidupannya mereka akan lebih mapan, ya di awal itu kita banyak belajar ini itu, masih salah satu ini itu, masih bingung ini itu. Maksudnya seperti itu. Di awal itu kita akan berkutat dengan ketidakmapanan, tapi justru nanti itu ketidakmapanan, ketidaknyamanan itu yang membuat kita makin maju. Kalau kita mau menahan itu lo..

38. Nah, langkah apa yang anda lakukan untuk meminimalisir risiko itu tadi?

- Kalau risiko kebangkrutan jelas pertama kita gak boleh menikmati, kita harus menunda untuk menikmati keuntungan yang kita dapat saat ini. Itu yang pertama. Kedua kita harus kontrol keuangan kita sebaik mungkin. Gimana pun caranya pengeluaran harus lebih kecil dari pemasukan. Terus yang ketiga berhubung bisnis saya risiko tinggi, itu berhubungan dengan nyawa dan limbahnya itu sedikit banyak dikomplain oleh masyarakat berupa bau dan lalat. Jadi risiko bukan bangkrut tapi risiko beraninya bisnis itu ada di masyarakat jadi untuk meminimalisir masalah itu kita harus lebih focus pada manajemen kebersihan, lalat dan bau harus kita kontrol. Lalat itu bisa diakali dengan menyemprotkan obat-obat anti lalat. Nah kalo bau memang kita harus mengeruk kotoran-kotoran ayam yang sudah basah dan berbau terus kita jual ke orang nanti kalau tidak laku dijual ya kita tamping dulu di penampungan kotoran gitu.

39. Terus untuk meminimalisir tadi itu dengan apa?

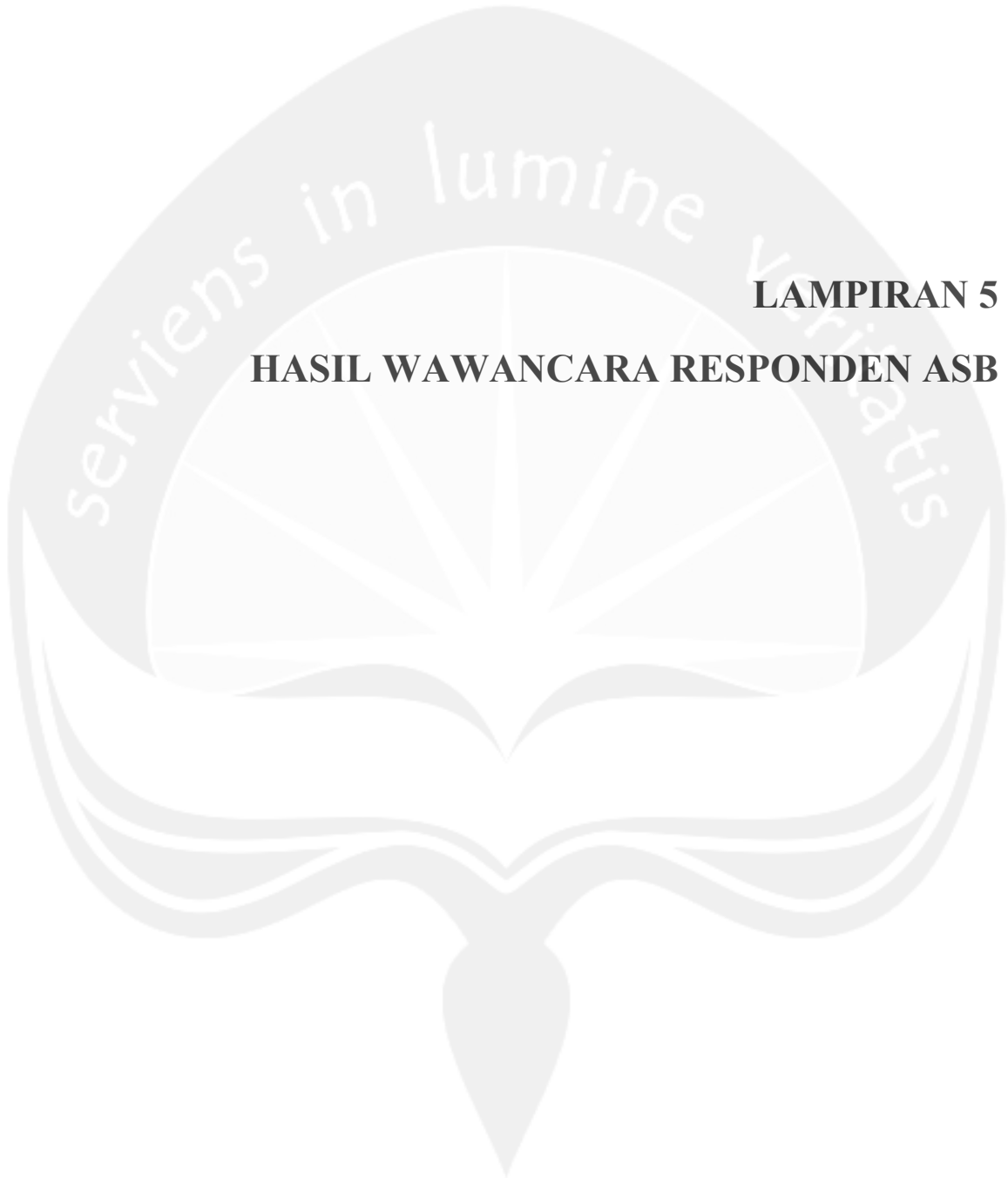
- Yang mana?

40. Risiko bangkrut tadi itu?

- Ya itu tadi kan keuntungan disediakan/ disisihkan

41. Hambatan apa yang anda temui saat menjalankan bisnis anda saat kuliah ini?

- Yang pertama waktulah. Mungkin kita harus menjalani dua kegiatan yaitu kuliah dan dunia kerja. Kebetulan saya orangnya gak bisa berpikir bercabang, harusnya focus. Jadi saat saya berpikir bisnis, saya tidak akan berpikir kuliah. Ketika saya mikir kuliah saya tidak akan mikir bisnis. Menurut saya dua hal itu bertolak belakang. Kalau kita sudah masuk dunia bisnis kita itu ibaratnya doktrin kita itu bisnis itu harus diprioritaskan daripada hal apapun. Tapi kalo kita udah masuk dalam kuliah, nanti kita tu akan didoktrin bahwa setelah lulus wisuda, kuliah cari nilai tinggi, cari IPK yang tinggi terus nanti masuklah ke perusahaan yang mapan dan bekerjalah di situ. Jadi halangan yang pertama itu. Terus yang kedua adalah pengetahuan. Jadi kebetulan basic saya adalah manajemen, jadi nanti saya untuk masalah kesehatan dan manajer pemeliharaan ayam saya belum begitu menguasai, dalam waktu sekarang ini saya belum begitu berpengalaman untuk menjalankan manajemen pemeliharaan yang bagus.



LAMPIRAN 5

HASIL WAWANCARA RESPONDEN ASB

Nama : Andres Setiawan Budiputra

Usia : 23

Jenis kelamin : laki laki

Pekerjaan : Mahasiswa

1. Sudah berapa lama anda berwirausaha?

- Saya berwirausaha kurang lebih 1 tahun, tapi usaha dari orang tua sudah berjalan 23 tahun

2. Jenis usaha apa yang anda jalankan?

- Bisnis retail dalam bidang jewelry atau perhiasan dan bisnis jasa dalam bidang kontraktor

3. Mengapa anda memilih usaha ini?

- Karena itu dirintis oleh orang tua saya sebetulnya bukan bisnis murni saya tapi saya meneruskan sebagai generasi kedua

4. Generasi kedua bukan ketiga ya?

- Bukan kedua

5. Apakah bisnis anda ini bisnis keluarga?

- Ya bisnis keluarga

6. Bisnis apa yang anda jalankan sebelumnya?

- Bisnis yang pernah dijalankan untuk keluarga saya bisnis meubel tapi gagal, rumah makan mie thai di jalan gejayan juga gagal , bisnis jual motor baru bekas di jalan kaliurang dan bisnis tour and travel masih bernapas tapi ya gak bagus

7. Itu keluarga semua?

- Ya keluarga semua

8. Kalau pribadi?

- Pribadi itu herbal life, sejak 2007. itu bisnis retail juga bidang jasa bidang nutrisi dan kesehatan jadi kebugaran, bukan MLM murni tapi ada sistem networknya

9. Apa yang dijual?

- Yang dijual di herbal life nutrisi kesehatan tubuh, kesehatan jantung dan proses untuk penurunan berat badan

10. Alasan anda memutuskan berwirausaha saat masih kuliah itu apa?

- Saya menjalankan bisnis semasa kuliah karena terpaksa. Karena tuntutan dari orang tua, orang tua melihat bahwa jika kita mulai dari awal maka kita akan sukses lebih awal.

11. Alasan lainnya?

- Alasan lainnya mungkin yang secara spesifik tidak ada

12. Jadi murni dorongan dari orang tua?

- Ya dorongan dari orang tua dan tentunya saya diberikan gambaran oleh orang tua jangan sampai pohon yang sudah ditanam sejak dulu itu pada generasi kedua itu hancur karena memang disemua training manapun disemua buku manajemen manapun untuk melanjutkan pada generasi kedua itulah yang terberat begitulah kira-kira filosofi yang saya tahu

13. Berapakah omset perbulan yang anda hasilkan?

- Omset perbulan yang kami hasilkan lebih dari 3 milyar perbulan

14. Terus toko dariusaha anda tadi apa?

- Kalau saya sendiri pribadi herbal life ya untuk membantu nutrisi orang dan penurunan berat badan dan mulai bisnis saya bidang perhiasan atau jewelry atau prison khususnya bukan emas tapi berlian dan jasa kontruksi yaitu sebagai pemborong atau kontraktor

15. Nama tokonya apa?

- Yaitu elegan jewelry diseluruh Indonesia dan ,

16. Sudah berapa cabang?

- Kita pernah buka hampir 40 cabang karena tidak bagus makanya sekarang kita fokus dalam 5 cabang

17. Di berapa kota?

- Di yogyakarta, Solo, Purwokerto, dan Semarang. Dan jasa Kontruksi PT Bhinekka Citra Prima pusatnya di Yogyakarta, proyeknya mencakup jawa dan sumatra

18. Proyek-proyeknya apa saja?

- Proyeknya biasanya proyek pemerintah

19. Apakah ada dorongan dari orangtua untuk berwirausaha ?

- Dorongan orangtua pasti dan tujuannya untuk meneruskan family bisnis dari generasi ke generasi supaya leebih besar seperti multinasional seperti indofood seperti itu

20. Targetnya sampai generasi berapa itu?

- Selamanya, kalau kita melihat perusahaan yang terkenal seperti misalnya sunray dia dari tahun 1817 sampai sekarang masih eksis dari generasi ke generasi seperti itu sebagi contohnya toko perhiasan no 1

didunia Ivanenko dia punya 1000 cabang di dunia dari generasi ke generasi

21. Sekarang apakah anda lahir di lingkungan keluarga pebisnis?

- Saya lahir dikeluarga pebisnis karena eyang saya sendiri dari dulu sudah menjalankan bisnis ini sendiri

22. Nah keputusan anda untuk berbisnis ini merupakan warisan atau adanya pengaruh dari teman?

- Lingkungan kelurga tepatnya

23. Lingkungan teman gak ya?

- Lingkungan teman gak.

24. Setujukah anda dengan anggapan bahwa mahasiswa yang sedang berwirausaha sekarng ini merupakan trend semata?

- Bukan trend semata ya tapi amemeng bisa mahasiswa sekarang orang intelektual lebih pintar melihat peluang bahwa jika berwirausaha bisa lebih makmur daripada dia menjadi seorang professinoal yang bekerja di perusahaan

25. Nah apakah anda itu punya visi untuk perusahaan anda?

- Visi ada tapi saya gak hafal, jadi visi misi sudah saya tulis didalam manajemen tapi saya gak hafal. Seperti saya sebagai seorang mahasiswa Atmajaya visi misinya ada tapi semuanya gak hafal.

26. Itu omong kosong berarti mengenai visi itu?

- Sebetulnya bukan omong kosong sih, tapi sesuatu yang gak perlu dihafal

27. Secara garis besar menjadi besar gitu aja?

- Secara garis besar untuk dalam perusahaanaan kami yang pertama menegaskan terutama pada manajemen mutu, jadi kita memberikan

mutu yang sangat baik dari segi pelayanan hasil dan juga purnajual, memberikan mutu yang memuaskan untuk pelanggan, kita memberikan mutu yang sangat memuaskan untuk pelanggan kita memberikan pelayanan yang sangat baik pada saat kita menjual diamond, kemudian pelayanan dari hasil yang baik, purna jual yang baik, dan tentunya omset yang baik juga jika mutunya semuanya baik dari awal maka targetnya juga akan baik kalau dari awal startnya sudah salah maka hasilnya pun tercoreng seperti itu,

28. Mengapa anda memilih menjadi seorang wirausaha?

- Karena pertama lingkungan dari keluarga ,kedua memang karena dari pendapat dan opini saya sendiri bahwa seorang wirausaha bisa lebih sukses dari yang lainnya sebagai contoh semua orang di duni ini yang bisa memasuki jajaran orang terkaya didunia adalah wirausahawan tidak ada yang namanya professional itu pasti semua memiliki barang yang dijual.

29. Alasan lainnya ada lagi?

- Alasan lainnya karena kalau tidak berwirausaha maungapain lagi mau ya gak mau apa mungkin saya pindah kendali jadi pegawai Bank kan gak juga kan seperti itu.

30. Setelah anda lulus nanti tetap akan jadi wirausahawan?

- Saya pasti jadi wirausahawan

31. Pasti dan alasannya itu tadi?

- Ya itu tadi sepeti yang tadi saya bilang

32. Sekarang apakah pandangan anda mengenai resiko kegagalan?

- Nah resiko kegagalan itu betul sekali istilahnya resiko semakin besar pasti hasilnya semakin besar juga semakin kita tinggi diatas pasti

tanggungjawab yang kita pegang makin berat. Nah inilah tapi mungkin tanggungjawab makin berat tapi kerjanya makin dikit. Kenapa itu yang membedakan kenapa manajer bank itu pekerjaannya sedikit tapi gajinya besar sekali. Buruh gajinya kecil tapi pekerjaannya mati-matian karena tanggungjawab mereka dan risiko pasti ada. Jadi namanya usaha itu ada risiko karena penghasilan bisa turun atau naik tapi kalau kita sebagai professional kita mendapatkan gaji ya itu-itu, terus kalau kita pensiun maka kita dipecat.

33. Nah resiko dari kegagalan itu sendiri adalah ketakutan atau gimana?

- Sebenarnya bukan ketakutan, tantangan karena saya punya motto boleh jatuh 1000 kali tapi harus bangun 1001 kali. Jadi risiko itu tadi merupakan tantangan yang harus dihadapi, ya sebagai contoh kalau toko itu nol sale atau tidak ada omset dalam suatu pameran ya gak masalah, itu bukan rejeki kita.

34. Nah apakah anda punya rencana jangka panjang untuk perusahaan anda?

- Jangka panjang perusahaan pasti ada ya. Pertama, target di kontraktor 20M target omset. Jadi emang sudah ada target seperti itu. Jadi kita kalau dalam berwirausaha itu yang paling nyata adalah target omset. Di dalam perusahaan jewelry saya, otomatis omsetnya meningkat. Kita bisa buka cabang bisa sampai Jabar dan Jatim dan mungkin kita buka usaha lain. mungkin trend jaman sekarang kita pengen buka bisnis makanan lagi, walaupun dulu kita punya rumah makan Thailand. Gagal bak buk saja gak rugi gak untung, kini kita mau nyoba lagi trend makanan lagi karena kita lihat kok sekarang pada makan di luar semua, gak makan di rumah tapi makan di restaurant. Jadi kita rencana buka usaha lain.

35. Nah kenapa anda tidak memilih, nah sekarang kan musimnya kuliah sambil part time. Nah kenapa anda tidak memilih jadi pekerja part time/ full time di sela-sela kuliah anda?

- Nah saya menjadi pekerja part/full time di sela-sela kuliah saya di perusahaan orang tua saya sendiri. Jadi sama ajakan di usaha sendiri juga parttime juga bekerja

36. Ketika anda lulus ketika anda mendapatkan tawaran bekerja di perusahaan dengan tawaran gaji yang sama dengan pendapatan bersih anda sebulan bagaimana?

- Nah menurut saya tidak realities dan mungkin ya gak saya terima

37. Kenapa itu?

- Ya karena gak realities kalau saya punya penghasilan 1M per bulan, apakah ada yang bisa memberikan itu.kan tidak

38. Ketika itu ada?

- Ketika itu ada, tidak akan, karena akan menghancurkan perusahaan saya sendiri karena siapa nahkodanya kalau saya pergi.

39. Kaitannya dengan pekerja, nah jiwa anda tu gimana, yang tidak disukai ketika anda bekerja dengan orang?

- Sebetulnya seperti tadi itu sih, tergantung pilihan. Kalau saya pilihannya menjalankan wirausaha saya sendiri. Saya emang benar-benar focus di wirausaha saya sendiri, tidak berniat bekerja di orang, dan mungkin filosofi orang Chinese, orang tionghoa bilanganya lebih baik jaga warung. Punya warung rokok sendiri daripada manajer bank karena warung ini punya sendiri daripada manajer bank bekerja sama orang.

Satu kebebasan,yang kedua kita tu sebenarnya jiwanya apa, jiwa karyawan atau jiwa bos. Kalau mental bos pasti dia gak pengen jadi bawahan, pasti pengen jadi pemilik yang bisa mengorganisasi perusahaannya sendiri. Tapi kalau mentalnya karyawan dia lebih nyaman bekerja di perusahaan sebagai karyawan.

40. Jadi anda akan tetap jadi wirausahawan dan bekerja di perusahaan anda sendiri?

- Saya pun bisa menyebutkan contoh wirausahawan-wirausahawan baru yang dulu kehidupannya biasa saja dan sekarang menjadi super kaya. Ada banyak gitu lo

41. Coba dicontohkan?

- Sebagai contoh dr. Freedy Natasya, dia itu dulu hanya ikut sama orang. Tapi entah kenapa dia buka usahanya sendiri dalam hanya jangka waktu 10 tahun yang dia dulu pertama kali mengedarkan obatnya sendiri bisa mempunyai 60 cabang di mana-mana dan mempunyai hotel 100M dan penghasilan sebulannya pasti di atas 5M per bulan. Seperti itu dalam jangka waktu 10 tahun saja. Karena dia pertama mungkin pintar. Yang kedua factor keberuntungan, pangsa pasarnya tepat. Yang kedua dr. Gideon. dr. Gideon dulu orangnya biasa saja. Dia bisa melihat pangsa pasar yang bagus juga. Dia bisa buka yang namanya Apotek K24 sukses sekali. Sekarang puluhan juga cabangnya. Itu orang-orang kaya yang baru. Di lingkungan saya atau mungkin teman saya sendiri, superphoto itu dulu tokonya kecil. Tapi karena dia anak muda giat bekerja punya uang, akhirnya dia buka toko yang bagus, besar. Omset plus penghasilan bagus, bisa beli rumah. Untuk kesenangannya rumah tangganya sendiri seperti itu, itu juga umurnya baru seumur jagung pendek-pendek. Tapi udah kelihatan seperti itu. Nah beda sama yang udah kaya lama. Sebagai contoh yang punya KR udah lama dari jaman dahulu emang sudah kaya, atau pejabat-pejabat yang dulu jamannya Suharto emang udah kaya tapi banyak usaha-usaha yang baru mungkin kita lihat yang punya warung stick itu luar biasa hebat, atau makanan bebek goreng pak slamet itu anak muda kaya sekali, luar biasa. Kita juga property, anaknya taman eden namanya hotel kafani, ia punya ruko puluhan di jogja dan tersebar di tempat strategis di seputar atma dan USD. Jadi dia tu dari yang bukan sapa-sapa jadi luar biasa.

42. Nah apakah anda setuju dengan ungkapan modal menjadi factor penghambat utama dalam memulai sebuah bisnis?

- Menurut saya modal itu bukan sebuah penhalang. Orang yang beralasan tidak memulai sebuah bisnis karena tidak punya modal berarti orang tersebut memang tidak benar-benar berniat berbisnis, karena permasalahan modal itu dapat diselesaikan dengan banyak cara.

43. Apakah anda tahu dan sadar benar risiko menjadi seorang wirausaha?

- Tahu dan sadar

44. Apa itu?

- Yang risiko terkecil tokonya gak laku. Toko gak laku kalau masih bisa buk ga papa, tapi tokonya ga laku kita rugi, rugi di barang, gaji karyawan, bayar listrik, sewa tempat, dsb. Risiko terakhir tutup. Itu pasti, udah Cuma itu tok. Beda sama risiko bagi karyawan, risikonya gaji tetap. Tapi juga punya risiko pada saat kinerjanya jelek, dipecat dan separuh dari gaji karyawan adalah dimarahi bosnya, karena setiap karyawan pasti dimarah-marahi bosnya, pernah dimarah-marahi bosnya. Itu opini saya. Punya risiko gak jadi karyawan pasti punya dipecat. Coba aja kita kerja di bank satu bulan masuk Cuma sehari pasti dipecat langsung. Jadi menjadi wirausaha atau jadi karyawan sama-sama harus kerja, harus ulet. Sebagai contoh menjadi karyawan yang sukses adalah om saya sendiri. Dia sekarang menjadi konwil di UP Buana. Dulu kerja di Bank Danamon gajinya 150 juta per bulan kemudian dibajak di OB Buana gaji naik berapa puluh persen, punya rumah baru, mobil baru, keamanan baru, fasilitas hotel. Ada juga yang seperti itu. Jadi kenapa karena dia pintar, jadi sama kalau mau jadi karyawan, wirausahawan, kalau mau sukses harus ulet, gigih. Jadi saya punya slogan kalau kita mau sukses, kita mau kaya dalam hal duit ya kita harus duit, yaitu D-nya doa, U-nya usaha, I-nya ikhlas, T-nya tekun, tegar, tangguh, taktis. Tapi kalau kita uda punya DUI gak ada

ketekunan, ketegaran ya sama saja gak jadi duit, dibalik juga gak pake doa juga juga gak jadi duit gak ada rejeki, kita udah doa terus ikhlas kalau gak ada usahaya sama aja itu gak bisa terpisahkan DUIT itu mungkin itu dari saya

45. Terus itu mengenai ketidak mapanan ,seorang wirausaha ketika dia merintis, ketika kita bekerja kan dibayar terus jadi kelihatan naik turunnya menurut anda itu bagian dari resiko itu bukan?

- Sebetulnya kalau yang masalah gaji atau penghasilan dari karyawan atau wirausahawan itu jadi saya pandangannya begini orang yang cari aman lebih enak jadi karyawan lebih aman konstan naiknya pelan-pelan tapi dia gak memikir jangka panjang pada saat dia di usia 50 atau 60 tahun perusahaan akan bilang kamu sudah tua kinerjamu sudah lambat mending aku cari orang baru yang mau digaji murah, kamu tak pecat atau tak pensiunkan secara hormat dikasih pensiunan 3 kali gaji habis itu binggung tapi kalau misalkan kita sebagai wirausaha dari awal mungkin kita naik turun penghasilan kita tapi disaat kita mapan maka kita gak usah kerja pun kerjanya kita sudah menghasilkan uang

46. Langkah apa yang anda lakukan untuk meminimalisir resiko itu?

- Satu semuanya harus dengan manajemen yang bagus, manajemen yang saya bilang satu itu manajemen konvensional boleh atau manajemen modern boleh, manajemen konvensional itu ya bosnya menunggu tokonya sendiri ngurusin sendiri boleh ya nggak papa di satu toko itu bagus banget, tapi mungkin kurang bagus kalau tokonya sudah menjadi 2, 3, 4 atau 5 begitu sudah punya 3, 4, atau 5 itu harus sudah punya manajemen modern yang standart jadi harus baku nah kalau manajemennya bagus perhitungannya juga bagus omset berapa untuk bisa nutup gaji, sewa tempat dan sebagainya itu pasti gak akan terjadi kebangkrutan, dan tentunya satu pinter-pinternya melihat peluang usaha kita jadi yang bagus itu apasih sekarang misalkan property bagus karena apa belum ada cukup rumah tinggal yang layak atau belum ada perkantoran yang super canggih seperti di Jepang seperti

itu dijadikan dibangun terus Indonesia ini nah itulah peluangnya dan kenapa kok saya emas karena emas itu gak bisa turun sampai membusuk aja tetep jadi mas beda sama makanan didiemin aja jadi busuk beda sama sepatu yang digigitin tikus tapi kalau emas beda walaupun ada bencana ya tetep jadi emas ,atau misalnya sekarang bisnis rumah makan bagus juga karena kenapa sekarang trendnya orang mending keluar siap saji cepat alasannya maka dari itu MCD, KFC, pizza hut itu merajalela dimana-mana seperti itu jadi buka rumah makan buka kafe orang pulang kerja capek pengen nongkrong buka kafe jadi mungkin laku seperti itu dan mungkin untuk sekarang ini tren semua orang sudah punya tapi butuh kesehatan maka dari itu kenapa apoteker K 24 laku keras dan sekarang semua orang kepengen cantik cewek kepengen cantik cowok kepengen ganteng makanya buka yang namanya perawatan wajah seperti Natasha dan sebagainya karena itu trendnya semua orang pengen cantik atau mungkin pengen buka sekarang ini orang pengen bugar maka dari itu kenapa fitness center juga laku, dimana fitness-fitness, bugar-bugar, makanya apa itu yang namanya griya bugar yang namanya nakamura messege dimana itu merupakan pijat dimana pijat kebugaran buka hal yang seperti itu saya kira pasti sukses kemudian orang pengen cantik orang buka salon, salon pun banyak yang besar , seperti Joni andreas cabang nya ratusan tapi dia juga pintar dia bisa buka Jcoo Donat dan Bread Talk di seluruh Indonesia sama Cuma satu tok walaupun bencong tapi dia kaya omsetnya milyaran pintar soalnya dia melihat task dan peluang belum ada donat, donat jreet mungkin dulu Dunkin Donat sekarang J-ko jadi gimana kita melihat peluang tergantung daerahnya juga kenapa? saya memilih bisnis herbal life ini karena itu tadi pingin cantik pengen bugar herbal life itu nutrisi, nutrisi itu untuk membugarkan makanya laku, laris, gitulah kira-kira saya mau beli ini mas gitulah saya gak usah nyari pembeli sudah dicari banyak orang takut sakit orang-orang tua takut sakit, takut struk, takut jantung, diabetes macem-macem takut asam urat makanya harus sehat apalagi melihat di TV 70% iklannya semuanya tentang kesehatan misalnya Pocari Sweet, Dancow,

Redoxson, semua tentang kesehatan dan Vitamin makanya saya gak salah kalau herballife, seperti itu

47. Di yogya ini Cuma kamu tok?

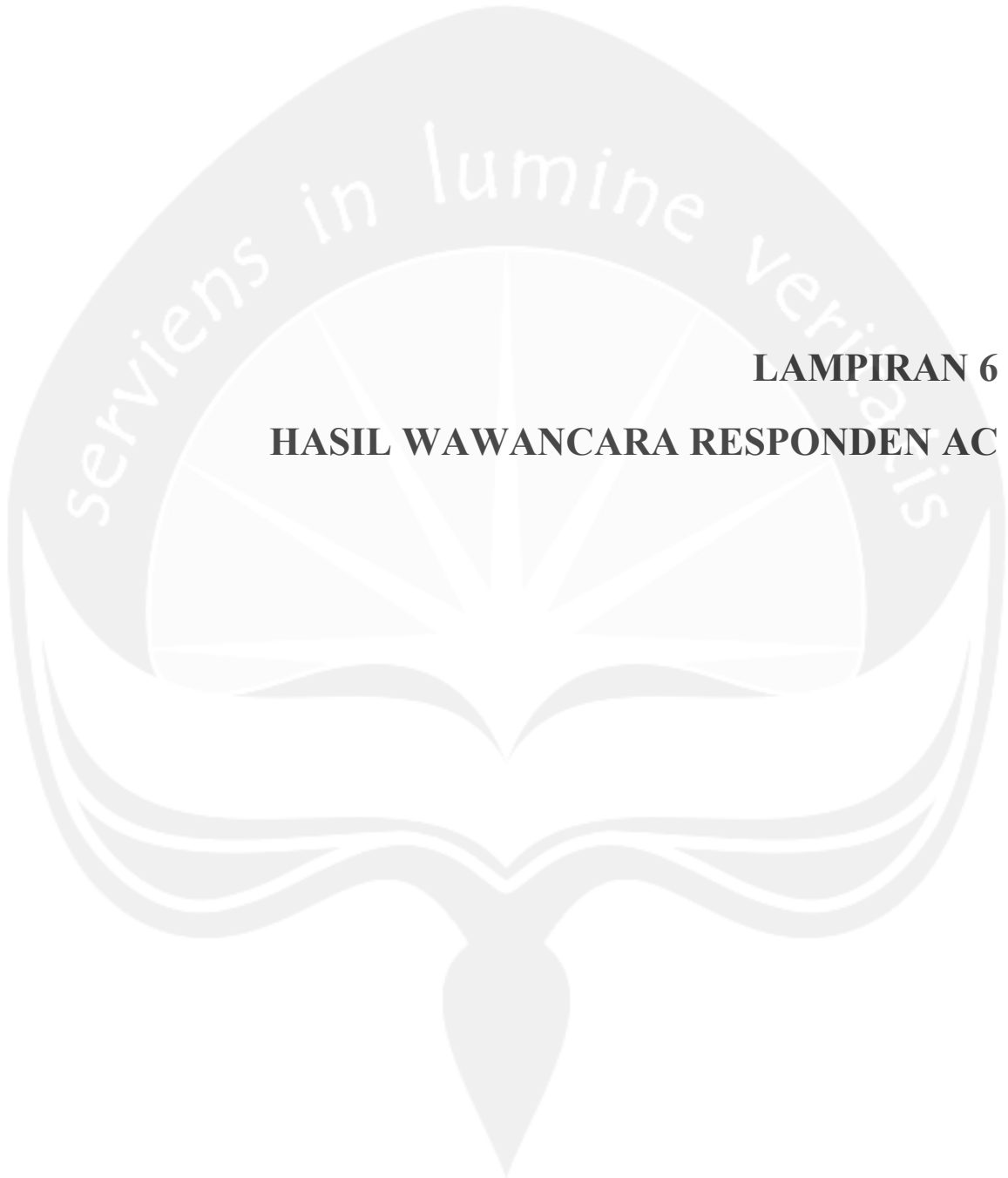
- Ya, Banyak di Jogja karena itu modelnya kan seperti network

48. Hambatan apa yang anda temui saat menjalankan bisnis ini di sela-sela waktu kuliah?

- Hambatannya waktu,waktu untuk kuliah jadi keteteran dan tenaga tentunya, tenaganya capek dan berikutnya gak bisa main-main ya kita transisi dari mahasiswa menjadi orang pekerja

49. Gak masalah itu?

- Wajar gak ada masalah buat aku



LAMPIRAN 6

HASIL WAWANCARA RESPONDEN AC

Nama : Andrie Christian

Usia : 22

Jenis kelamin : laki laki

Pekerjaan : Super Photo Studio

1. Sudah berapa lama mulai berwirausaha?

- Kalau saya pribadi sudah dari 6 tahun yang lalu

2. Apa saja bisnisnya itu?

- Kita kebetulan jual beli barang kebutuhan photo dan studio

3. Cuma kebutuhan photo dan studio itu saja?

- Iya

4. Kenapa kok memilih bisnis itu?

- Karena kebetulan kalau ini sih keturunan dari orangtua dari 6 tahun yang lalu dulu kebetulan usaha ini berdiri dari tahun 88 nah mulai dari 6 tahun yang lalu orang tua saya kebetulan mempunyai penyakit yang menyebabkan beliau itu sudah tidak bisa lagi meneruskan usaha ini dan jalan keluarnya saya yang meneruskan usaha ini seperti itu

5. Latar belakangnya karena itu saja ya?

- Ya salah satunya hanya itu dan yang kedua saya juga hobi photo graphi jadi ya nyambung antara pekerjaan dan hoby

6. Cuma dua itu aja ya latar belakangnya tadi yang pertama karena orang tua sakit itu tadi ya sebenarnya berarti gak tertarik untuk berwirausaha?

- Dulu sih pertamanya hanya membantu jadi pada awalnya dulu kan kita sayaendirikan dulunya kuliah di Atmajaya itu sendiri mengambil jurusan akuntansi yang memang gak ada hubungannya dengan photography kebetulan memang dari dulu usaha orang tua adalah photographi karena alasan orang tua itu sakit nah saya yang melanjutkan jadi memang bergelut di bidang ini.

7. Ini pernah menjalankan bisnis apa sebelumnya?

- Tidak ada

8. Mengapa anda memutuskan untuk berwirausaha selagi?

- .Karena terpaksa, orang tua saya sakit dan tidak ada yang meneruskan bisnis ini. Jadi saya memutuskan untuk meneruskan dan mengelola bisnis ini

9. Kalau seandainya tidak dalam keadaan terpaksa itu tadi apakah tetap akan berwirausaha?

- Mungkin tidak sedalam ini yah dalam arti kalau sekarang kan kita fulltime memang benar-bener full dari pagi sampai malam jadi jika tidak ada alasan yang utama tadi yanag jelas mungkin kita masih yang jelas masih menyelesaikan kuliag mungkin kalau selesaipun kita masih mencari pekerjaan lain seperti itu.

10. Berapa omset perbulan yang anda hasilkan ini?

- Perbulannya sendiri mungkin bisa mencapai 400-500 juta

11. Kalau dorongsn dari orang tua sendiri untuk berwirausaha ada gak?

- Orang tua sih sangat mendukung sih karena kalu kita lihat dari toko-toko lain atau competitor lainkan ada regenerasi juga banyak toko-toko yang lain juga mereka sudah mewariskan kepada anak-anaknya karena mungkin perkembangan ekonomi yang begitu cepat sehingga mungkin orang-orang yang dalam hal ini sudah tua cukup sulit untuk mengikuti itu jadi sudah banyak kini yang diturunkan kepada anak-anaknya

12. Jadi sangat mendukung nah bentuk dukungannya itu apa?

- Nah bentuk dukungannya itu sendiri ketika kita misalkannya ada untuk seminar atau workshop atau apapun dimana pun kita selalu disuruh ikut, kita selalu didaftarkan kita selalu didorong ya event-event photo apapun baik nasional ataupun internasional kita selalu didorong untuk ikut sehingga kita sendiri mengembangkan kemampuan photo kita sebagai dalam bentuk bidang usaha maupun bidang hal fotografi sendiri.

13. adu Seminar-seminar tidak hanya di bidang photo graphi sendiri yah?

- Yah dalam bidang perusahaan itu juga dibantu seperti itu

14. Sekarang keputusan untuk bisnis ini sendiri apakah ada dorongan dari lingkungan teman-teman?

- Teman tidak sih dari pribadi saja dan orangtua.

15. Nah sekarangkan banyak yang berwirausaha selagi kuliah apakah anda setuju jika itu hanya sebuah trend semata atau latak saja?

- Kalau itu sih kita menaggapinya kalau itu sih saya mendukung dan itu merupakan tren yang baik sih sebenarnya kerana dengan kita berwirausaha ketika kita masih kuliah itukan sebenarnya kita menghemat entah biaya atau waktu kita belajar dan mempersiapkan diri nah ketika kita lulus kuliah nanti ketika kita sudah mempunyai pengalaman waktu kuliah itu berwirausaha atau kita sudah mempunyai pekerjaan yang walaupun partime gitu itu sangat membantu sih

16. Nah apakah anda punya visi untuk perusahaan anda?

- Punya. Visinya jelas pasti ingin lebih maju ya itu saja sih

17. Untuk visi nyata gitu apa yang selogan visi tersebut gitu?

- Kalau slogan kita sih kita selalu berusaha untuk menjadi yang terlengkap sih jadi untuk segala kebutuhan jenis photo atau video yang

semua konsumen butuhkan kita berusaha untuk coba untuk sediakan seperti itu

18. Jadi dari karakteristik tadi itu sebenarnya gak ada niatan untuk berwirausaha ya tapi untuk jadi pekerja ya?

- Yah sebenarnya mungkin saya sebenarnya punya rencana untuk berwirausaha tapi mungkin tidak dalam waktu yang sedekat itu dalam artian kalau rencana awal saya sih kalau lulus kuliah saya akan mencoba bekerja di tempat lain dulu merasakan bagaimana bekerja dengan orang dan lain dan sebagainya mencari pengalaman nah mungkin setelahnya itu saya merasa cukup pengalaman saya menemukan banyak wawasan mungkin saya akan kembali lagi membantu usaha ini, tapi karena ada factor yang tidak terduga tadi untuk rencana saya yang lulus kuliah tadi saya tidak melanjutkan itu.

19. Kenapa anda ada alasan untuk bekerja dulu padahal nantinya anda akan berwirausaha ?

- Yah jadi kenapa saya tetep ingin berwirausaha karena memang kalau menurut saya seenak-enak apapun kita kerja dengan orang walaupun menjadi manager atau lebih tinggi itupun kan tetap dibatasi oleh aturan ataupun peraturan yang ada di perusahaan tersebut, setinggi-tingginya jabatan kita itu kita akan tetep akan terikat ada tugas yang harus kita kerjakan, kita taati dan sebagainya nah dengan berwirausaha kita kan bisa bebas bisa berekspresi kita punya visi apa kita bisa jalankan sendiri kita olah dan kembangkan sendiri kalau menurut saya saya menjadi lebih bebas apapun yang saya mau.

20. Setelah lulus nanti apakah ingin tetap jadi wirausaha?

- Saya memang statusnya sudah berhenti dari kuliah saya itu kuliah sudah berhenti semenjak semester 4 jadi saya sudah tidak kuliah lagi dari semester 4 itu

21. Mengapa anda tetap memilih untuk menjadi wirausahawan?

- Yah itu tadi ketika kita bekerja tempat orang berapun besar penghasilan kita kita tetap akan terikat dengan perusahaan

22. Jadi dari semester 4 itu sudah mulai berwirausaha gitu?

- Ya sudah mulai

23. Dan tetap akan berwirausaha?

- iya

24. Pandangan anda mengenai resiko gagal itu bagaimana?

- Nah iya di segala sesuatu itu pasti ada resikonya baik dalam bisnis atau dalam apapun nah dalam bisnis itu resiko gagal itu memang sangat banyak nah hal itu bisa kita atasi ketika kita mempunyai pengalaman yang cukup nah makanya saya bilang tadi ketika kita kuliah dan nyambi kerja pun itu merupakan pengalaman yang baik karena ketika pengalaman itu datang suatu masalah itu datang dan kita bisa menyelesaikan masalah itu nah itu menjadi bekal kita untuk menangani resiko-resiko bisnis kita nanti

25. Jadi bukan sesuatu yang harus ditakuti yah?

- Oh bukan nah segala resiko itu bisa kapan saja timbul nah tergantung bagaimana kita mengatasinya namanya ketika segala sesuatu yang bergelut didalam dunia dagang itu pasti ada pasang surutnya nah bagaimana kita menanggapi saja

26. Ada rencana jangka panjang untuk perusahaan ini gak?

- Kalau rencana itu perluasan dalam arti buka cabang itu pasti. Itu untuk rencana jarak jauh

27. Kekota-kota gitu?

- Kalau kekota-kota mungkin belum ya kita rencananya baru mau memantapkan di satu kota dulu saja karena di bidang jual beli peralatan kita baru bergerak sekitar 8 tahunan belum selama yang lain gitu

28. Nah apakah dulu ketika anda kuliah pernah mencoba bekerja parttime atau fulltime di suatu tempat gitu?

- Belum pernah

29. Kenapa itu?

- Karena mungkin kegiatan saya diluar kuliah waktu itu adalah membantu toko saya sendiri

30. Jadi parttime di tempat sendiri ya?

- Ya betul

31. Nah jika anda ditawari pekerjaan di tempat lain dengan gaji yang sama dengan pendapatan bersih sekarang apakah akan anda terima?

- Tidak

32. Kenapa?

- Yah itu tadi ketika kita bekerja tempat orang berapun besar penghasilan kita kita tetap akan terikat dengan perusahaan. Kita misalnya kita ada acara keluarga kita mau ijin tapi kita terikat dengan peraturan perusahaan dengan berwirausaha kita akan lebih enak gitu kalau kita mau pergi kita punya urusan kita lebih enak gitu

33. Setuju gak bahwa modal itu mrnjadi factor penghambat utama dalam berbisnis?

- Tidak juga yah kalau menurut saya modal itu memang menjadi factor penting tapi bukanlah kendala utama contohnya yang sudah saya rasakan sendiri ketika saya itu menjual lensa dan peralatan lainnya tidak semuanya saya mengeluarkan modal saya sendiri berapa supplier saya yang di Jakarta kebetulan kami sudah berhubungan baik selama sekian tahun dalam hal pembayaran pun tidak harus dibayar langsung mungkin bisa dalam tempo 1 bulan2 bulan bahkan lebih jadi untuk masalah walaupun katakanlah saya tidak punya modal tapi saya pesen barang dan saya jual dulu tanpa modal saya sudah mendapatkan untung seperti itu

34. Jadi bukan masalah yang utama ya?

- Iya

35. Kan sering dikatakan orang itu penghambat gitu?

- Iya betul nah makanya itu ya memang kalau untuk bisnis itu yang paling penting itu hubungan yang baik yah hubungan yang baik pada supplier ataupun hubungan yang baik pada konsumen itu menjadi hal yang paling penting kalau untuk saya

36. Apakah anda tahu dan sadar benar risiko menjadi seorang wirausaha?

- Tentu saja.

37. Nah dalam berwirausaha itukan pasti ada resiko-resikonya nah apakah anda tahu betul tentang itu apasaja itu?

- Resiko-resikonya mungkin yang kita hadapi yang jelas kalau dalam hal financial itu adalah rugi atau malah gagal dalam berusaha dalam artian kalau kita salah dalam menjalankan keputusan apa gitu ya itu efek dari itu yang kedua mungkin kita bisa ketika kita dalam perjalanannya kita dapat reputasi yang buruk sehingga kita tidak bisa dipercaya orang dalam arti mungkin karena pelayanan kita yang buruk atau mungkin karena keputusan kita yang salah itu juga merupakan salah satu resiko kita berwirausaha

38. Langkah apa yang anda lakukan untuk meminimalisir resiko-resiko tersebut?

- Yang selama ini kita lakukan sejauh ini adalah melakukan pengawasan yang ketat terhadap setiap aktifitas karyawan kita mulai dari pertama kali mereka masuk dengan wawancara dan sebagainya itu benar-benar kita seleksi mereka dari apa kepribadian mereka dan kemampuan mereka kita Tanya-tanya terus yang kedua mungkin pendampingan dari setiap pekerjaan atau hal-hal yang dilakukan itu cukup perlu dan yang ketiga adalah pengawasan jika kita dapat melakukan ketiganya mungkin kita dapat meminimalisir dari resiko yang akan terjadi seperti itu

39. Nah pada saat kuliah kemarin dan anda juga berwirausaha kan anda pasti mengalami hambatan kan? nah hambatan apa saja yang anda alami?

- Hambatan saya paling ini adalah waktu jadi pembagian tugas antara kita mengerjakan tugas, waktu kita kuliah, dan harus kerja disini nah itu sih yang menjadi hambatan utama bagi saya